Henry Hazlitt

Economia într-o lecție

Prima ediție a acestei cărți a apărut în 1946. De atunci, cartea a fost tradusă în opt limbi și s-au realizat numeroase reeditări. În ediția din 1961 a fost adăugat un capitol nou referitor la *reglementarea chiriilor*, care în prima ediție nu a fost tratat în mod separat ci în cadrul problematicii generale a *fixării prețurilor de către guvern*. Câteva date statistice și referințe au fost actualizate.

În rest, nu s-a făcut nicio altă modificare până acum. Principalul motiv îl reprezintă faptul că aceste modificări nu au fost considerate necesare. Am scris cartea aceasta pentru a scoate în evidență principiile economice generale și urmările nefaste ale ignorării lor, iar nu influența dăunătoare a unei legi oarecare. Deși exemplele mele au avut la bază în principal experiența americană, tipul de intervenții guvernamentale cu care mă declaram în dezacord s-a răspândit la scară internațională într-o asemenea măsură încât multor cititori li s-a părut că descriam chiar politica economică aplicată în propria lor țară.

Cu toate acestea, scurgerea a treizeci și doi de ani impune o revizuire mai cuprinzătoare. Pe lângă reactualizarea tuturor exemplelor și datelor statistice, am scris și un capitol întru totul nou, referitor la reglementarea chiriilor, deoarece modul în care am tratat problema în 1961 pare acum neadecvat. Am mai adăugat și un capitol final intitulat „Lecția după treizeci de ani”, pentru a demonstra de ce ideile și principiile cuprinse în partea introductivă, „Lecția”, sunt mai actuale ca oricând.

H.H.

Wilton, Conn.
Iunie 1978

Prefață la prima ediție

Cartea de față este o analiză a erorilor economice care, în cele din urmă, s-au generalizat într-o măsură atât de mare încât au devenit aproape o nouă credință. În calea acestei evoluții a stat o singură piedică, reprezentată de contradicțiile interne ale noii credințe, care i-au împărțit pe cei ce acceptau premise identice într-o sută de „școli” distincte, pentru simplul motiv că este imposibil să greșești în mod consecvent în chestiuni legate de experiența practică. Diferența dintre o școală și alta constă numai în faptul că unul dintre grupuri se sensibilizează mai repede față de altul la absurditățile la care-l conduc falsele sale premise și devine din acel moment inconsecvent, fie în urma abandonării premiselor false, fie a acceptării unor concluzii decurgând din ele, mai puțin deranjante și absurde în raport cu cele ce ar decurge logic.

Cu toate aceste, nu există un guvern important în lume, în acest moment, a cărui politică economică să nu fie influențată, dacă nu chiar aproape în întregime determinată, de acceptarea unora dintre aceste erori. Poate cea mai rapidă și mai sigură modalitate de a înțelege mecanismele economice constă în analizarea în detaliu a unor astfel de erori și în special a erorii principale care stă la baza lor. Aceasta este supoziția de la care pornește această carte, precum și titlul său oarecum ambițios și agresiv.

Prin urmare, cartea se constituie în primul rând într-o expunere. Ea nu revendică originalitatea ideilor de bază pe care le dezvoltă, ci mai degrabă încearcă să arate că multe dintre ideile considerate în prezent drept

inovații sclipitoare sau progrese reprezintă, de fapt, doar reeditări ale vechilor erori și o dovadă în sprijinul dictonului care spune că cei ce nu cunosc trecutul sunt condamnați să îl repete.

Eseul de față este „clasic”, „tradițional” și „ortodox”; cel puțin acestea sunt epitetele cu care cei ale căror sofisme sunt supuse aici analizei vor încerca, fără îndoială, să-l discrediteze. Dar persoana dedicată studiului și al cărei scop este de a afla adevărul într-o cât mai mare măsură nu va fi intimidată de astfel de adjective. Nu va rămâne pentru totdeauna în căutarea unei revoluții, a unui „nou început” în gândirea economică. Cu siguranță, mintea sa va fi la fel de receptivă la ideile noi, ca și la cele vechi; dar cel puțin va avea satisfacția de a renunța la sforțările neobosite și exhibiționiste de căutare a noului și a originalității cu orice preț. După cum observa Morris R. Cohen, „Ideea că putem discredita părerile tuturor gânditorilor ce ne-au precedat nu lasă cu siguranță loc pentru speranța ca propria noastră muncă să se dovedească de valoare pentru ceilalți.”[1]

Întrucât aceasta este o expunere, mi-am permis să mă exprim liber și fără să aduc o recunoaștere în detaliu a ideilor altora (cu excepția celor câteva note de subsol și citate). Acest lucru este inevitabil atunci când scrii într-un domeniu în care au lucrat multe dintre mințile cele mai luminate ale lumii. Această carte datorează însă atât de mult operelor a trei scriitori, încât nu pot să nu menționez acest fapt. Referindu-mă la tipul de expunere pe care se bazează această discuție, cel mai mult datorez eseului lui Frédéric Bastiat, *Ce qu’on voit et ce qu’on ne voit pas*, scris în urmă cu aproape un secol. Lucrarea de față poate fi de fapt considerată drept o modernizare, extindere și generalizare a modului de abordare din pamfletul lui Bastiat. În al doilea rând, sunt dator față de Philip Wicksteed: capitolele despre salarii și ultimul capitol, în special, datorează mult cărții sale *Commonsense of Political Economy*. În al treilea rând sunt dator față de Ludwig von Mises. Trecând peste tot ceea ce acest elementar tratat ar putea datora scrierilor sale în general, trebuie să mă refer în mod special la expunerea sa cu privire la maniera în care se propagă procesul inflației monetare.

Când am analizat erorile de gândire, am considerat cel puțin recomandabilă menționarea anumitor nume. Ar fi fost necesare argumentații pentru fiecare scriitor criticat în parte, cu citate exacte și ținându-se cont de importanța pe care o acordă unei probleme sau alteia, aprecierile pe care le face, ambiguitățile și inconsecvențele proprii fiecăruia ș.a. Iată de ce sper să nu dezamăgească pe nimeni absența unor nume precum Karl Marx, Thorstein Veblen, Major Douglas, lordul Keynes, profesorul Alvin Hansen și ale altora în cele ce urmează. Cartea nu intenționează să prezinte greșelile anumitor autori, ci erorile economice în forma lor cea mai des întâlnită, cu largă răspândire sau influență semnificativă. Oricum, atunci când au ajuns să fie foarte răspândite, erorile devin anonime. Subtilitățile și neclaritățile ce se pot găsi la autorii responsabili în cea mai mare măsură de propagarea lor nu mai au însemnătate. O doctrină se simplifică; sofismul ce se putea găsi în spatele unei înlănțuiri de caracterizări, ambiguități sau ecuații matematice iese în evidență. Sper, prin urmare, să nu fiu acuzat de adoptarea unei atitudini partizane pe motiv că o doctrină aflată azi în circulație, în forma în care am prezentat-o eu, nu este identică cu cea formulată de lordul Keynes sau de vreun alt autor. Ceea ce interesează aici sunt opiniile grupurilor influente politic și pe baza cărora acționează guvernele, nu originile istorice ale acestor opinii.

În fine, sper să mi se ierte faptul că am recurs atât de rar la date statistice. Încercarea de a prezenta o fundamentare statistică în ceea ce privește efectele taxelor vamale, controlului prețurilor, inflației sau restricțiilor privind unele mărfuri cum ar fi cărbunele, cauciucul și bumbacul, ar fi dus la modificarea dimensiunilor acestei cărți cu mult peste cele de acum. În plus, ca om de presă activ, sunt cât se poate de conștient de rapiditatea cu care datele statistice se depreciază și sunt înlocuite cu cifre mai recente. Cei interesați de anumite probleme economice sunt sfătuiți să citească dezbateri ale acestora la zi, cu documentare statistică: nu vor considera dificilă interpretarea corectă a datelor statistice prin prisma principiilor de bază învățate.

Am încercat să scriu această carte într-o formă cât se poate de simplă și de lipsită de termeni tehnici dar păstrând acuratețea corespunzătoare astfel încât să fie pe deplin înțeleasă de cititorul lipsit de orice pregătire economică prealabilă.

În timp ce cartea de față a fost concepută ca un întreg, trei capitole au apărut deja ca articole distincte și doresc să mulțumesc publicațiilor *New York Times*, *American Scholar* și *New Leader* pentru permisiunea pe care mi-au acordat-o de a retipări materialul publicat inițial în paginile lor. Sunt profund recunoscător

[1] *Reason and Nature*, 1931, p. x.

profesorului von Mises pentru citirea manuscrisului și pentru sugestiile de mare ajutor pe care mi le-a făcut. Desigur, răspunderea pentru opiniile exprimate îmi revine în întregime mie.

H.H.

New York
25 martie 1946

Partea I

Lecția

Capitolul I

LECȚIA

În științele economice se întâlnesc mai multe erori de gândire decât în orice alt domeniu de studiu cunoscut omului. {i nu întâmplător. Dificultățile inerente ale subiectului, destul de mari oricum, sunt multiplicate de mii de ori de către un factor nesemnificativ în domenii precum, să zicem, fizică, matematică sau medicină – afirmarea intereselor egoiste. Deși anumite interese economice sunt identice tuturor grupurilor, în același timp, fiecare grup are, după cum vom vedea, interese antagoniste față de cele ale tuturor celorlalte grupuri. În timp ce de unele efecte ale politicii de stat va beneficia, pe termen lung, toată lumea, de altele va fi avantajat un singur grup, în defavoarea tuturor celorlalte. Grupul avantajat, având un interes direct, va pleda în favoarea acestei politici, convingător și insistent. Va angaja cele mai bune minți care există pentru a-și dedica tot timpul susținerii pledoariei sale. În cele din urmă, fie va convinge opinia publică, fie o va dezorienta într-atât încât un raționament clar asupra subiectului respectiv să devină aproape imposibil.

Pe lângă aceste nesfârșite pledoarii în favoarea propriilor interese, există un al doilea factor important care dă naștere la erori economice în fiecare zi. Acesta constă în tendința permanentă a omului de a vedea doar efectele imediate ale unei anumite politici, sau numai efectele acesteia asupra unui anumit grup, și de a desconsidera efectele pe termen lung pe care acea politică le-ar putea avea nu numai asupra acelui grup în particular, ci asupra tuturor grupurilor. Aceasta reprezintă eroarea omiterii consecințelor secundare.

În aceasta constă toată diferența dintre o teorie economică bună și una proastă. Un economist mediocru vede numai ceea ce sare imediat în ochi; economistul bun privește și mai departe. Primul are în vedere numai consecințele imediate ale unei acțiuni propuse; al doilea caută și consecințele pe termen lung și cele indirecte. Primul vede doar care a fost sau care va fi efectul unei politici date asupra unui grup anume; economistul bun se întreabă și care vor fi efectele acestei politici asupra tuturor grupurilor.

Deosebirea pare să fie evidentă. Grija de a depista toate consecințele unei politici date asupra tuturor poate părea o chestiune elementară. Oare nu știe fiecare, din proprie experiență, faptul că există tot felul de tentații foarte atrăgătoare pe moment, dar dezastruoase în final? Oare nu orice puști știe că dacă mănâncă prea multe bomboane i se va face rău? Oare cel ce se îmbată nu știe că se va trezi dimineața cu stomacul întors pe dos și cu o durere de cap îngrozitoare? Oare alcoolicul nu știe că se distruge și își scurtează viața? Nu știe și Don Juan-ul că se expune la tot felul de riscuri, de la șantaj la îmbolnăvire? În fine, ca să revenim la sfera economicului, deși tot pe plan individual, oare nu știu leneșul și cheltuitorul, chiar în culmea euforiei lor, că se îndreaptă spre un viitor marcat de datorii și sărăcie?

Cu toate acestea, în domeniul teoriei economiei publice, aceste adevăruri elementare sunt ignorate. Oameni considerați astăzi economiști străluciți au desconsiderat economisirea, recomandând risipa la scară națională drept calea spre salvarea economică; și când cineva evidențiază consecințele pe care această politică le va avea pe termen lung, replica lor ușuratică este asemănătoare cu cea dată de un fiu risipitor unui tată grijuliu: „Pe termen lung vom fi cu toții morți.” {i astfel de glume proaste trec drept aforisme irezistibile și exemple de înțelepciune profundă.

Tragedia este că suferim deja consecințele pe termen lung ale politicilor din trecutul mai îndepărtat sau mai apropiat. Astăzi înseamnă deja ziua de mâine, pe care economistul mediocru ne îndemna ieri să o ignorăm. Consecințele pe termen lung ale unor politici economice se pot evidenția în câteva luni. Altele pot să nu apară câțiva ani, iar altele pot să nu se resimtă timp de zeci de ani. Însă în oricare dintre aceste cazuri, consecințele pe termen lung sunt conținute de politica respectivă tot atât de sigur precum găina în ou sau floarea în sămânță.

Din această perspectivă, prin urmare, întreaga teorie economică poate fi redusă la o singură lecție, iar această lecție poate fi restrânsă într-o singură frază. *Secretul științei economice constă în a avea în vedere nu doar efectele imediate, ci și pe cele de durată ale oricărei acțiuni sau politici; el constă în descifrarea consecințelor acelei politici nu numai asupra unui singur grup, ci asupra tuturor grupurilor.*

2

Nouă zecimi din erorile economice ce provoacă prejudicii atât de mari astăzi în lume sunt rezultatul ignorării acestei lecții. Toate derivă dintr-una din cele două erori principale sau din amândouă: aceea constând în luarea în considerare numai a consecințelor imediate ale unei acțiuni sau unui proiect și cea referitoare la luarea în considerare a consecințelor asupra unui singur grup, omițându-le pe cele avute asupra altor grupuri.

Bineînțeles, este posibilă și manifestarea erorii opuse. Când luăm în considerare o politică, nu trebuie să ne concentrăm *numai* pe rezultatele sale pe termen lung asupra comunității în ansamblul ei. Aceasta este greșeala făcută deseori de către economiștii clasici. Ea a determinat o oarecare nepăsare față de soarta grupurilor care au fost imediat dezavantajate de politicile sau programele care s-au dovedit benefice pe ansamblu și pe termen lung.

Comparativ însă, puțini sunt cei care mai fac această greșeală astăzi, iar acești câțiva sunt în principal economiști de profesie. Eroarea actuală cea mai frecventă este cea care apare iar și iar în aproape orice discuție pe probleme economice, eroarea cuprinsă în mii și mii de discursuri politice, sofismul principal al „noii” științe economice și care constă în analizarea efectelor pe termen scurt ale strategiilor asupra unor anumite grupuri și în ignorarea sau minimalizarea efectelor pe termen lung asupra comunității în ansamblu. „Noii” economiști se felicită, considerând aceasta drept un mare pas înainte, aproape revoluționar, față de metodele economiștilor „clasici” sau „ortodocși”, pentru că cei dintâi iau în considerare efectele pe termen scurt pe care ultimii le ignorau adesea. Dar ignorând ei înșiși sau nesocotind efectele pe termen lung, fac o greșeală cu mult mai serioasă. Examinând fiecare copac cu exactitate și în detaliu, ei scapă din vedere pădurea. Metodele și concluziile lor sunt deseori profund reacționare. Câteodată sunt surprinși să constate că se încadrează în gândirea mercantilistă a secolului al XVII-lea. De fapt, ei cad în toate vechile greșeli (sau ar face-o, dacă nu ar fi atât de inconsecvenți) de care noi speram că ne-au scăpat o dată pentru totdeauna economiștii clasici.

3

Remarcăm adesea cu tristețe că economiștii mediocri își prezintă erorile în fața publicului mai bine decât își prezintă economiștii buni adevărurile lor. Din nefericire, demagogii pot fi uneori mai convingători atunci când, de la tribună, înfățișează un nonsens economic, decât omul cinstit care încearcă să arate ce este greșit. Dar principala cauză n-ar trebui să fie un mister. Ea constă în faptul că demagogii și economiștii mediocri prezintă jumătăți de adevăr. Ei vorbesc doar despre efectul imediat al unei politici propuse sau despre efectele acesteia asupra unui singur grup. Dacă ne limităm la atât, pot avea, de multe ori, dreptate. În aceste cazuri, soluția constă în demonstrarea faptului că politica propusă ar putea avea și efecte de durată sau mai puțin dezirabile, sau ar putea favoriza un singur grup în detrimentul tuturor celorlalte. Pentru a depăși această situație, sunt necesare corectarea și completarea jumătății de adevăr cu cealaltă jumătate. Dar luarea în considerare a tuturor efectelor importante ale unei acțiuni propuse asupra tuturor grupurilor impune deseori un șir lung, complicat și plicticos de raționamente. Cea mai mare parte a auditoriului găsește, de regulă, greu de urmărit acest șir de raționamente, se plictisește și nu mai este atentă. Economiștii mediocri se folosesc de această incapacitate și lene intelectuală asigurând auditoriul că nici măcar nu trebuie să încerci să urmărești

raționamentul sau să-i judeci meritele întrucât este doar „clasicism”, sau „laissez-faire”, sau „apologie a capitalismului” sau orice alt termen compromițător care ar putea să li se pară lor mai eficace.

Am precizat care este natura lecției și a erorilor care o blochează, sub aspect teoretic. Dar lecția nu-și va atinge scopul, iar erorile vor continua să se manifeste fără a fi recunoscute ca atare, dacă nu sunt exemplificate. Prin intermediul exemplelor putem trece de la cele mai elementare probleme economice la cele mai complexe și mai dificile. Prin intermediul lor putem învăța cum să depistăm și să evităm erorile, începând cu cele grosolane și palpabile și mergând până la cele mai sofisticate și mai greu de depistat.

Partea a II-a

Lecția aplicată

Capitolul II

GEAMUL SPART

Să începem cu cel mai simplu exemplu posibil: să ne gândim, după cum a procedat Bastiat, la spargerea unui geam.

Să zicem că un derbedeu aruncă o cărămidă în fereastra unei brutării. Proprietarul iese furios, dar băiatul dispare. Lumea se strânge și începe să se zgâiască, cu satisfacție ascunsă, la vitrina spartă și la cioburile de sticlă răspândite pe pâine și pe plăcinte. După un timp, mulțimea simte nevoia să facă reflecții filosofice. {i câțiva, aproape sigur, le vor reaminti celor de lângă ei sau brutarului că, până la urmă, tot răul este spre bine. Geamgiul va avea de lucru. O dată ce le-a venit ideea aceasta, încep să brodeze pe marginea ei. Cât ar costa un geam nou? Două sute cincizeci de dolari? Ar fi ceva bani. {i apoi, dacă nu s-ar sparge niciodată ferestre, ce s-ar întâmpla cu fabricile de sticlă? {i uite așa, se poate continua la nesfârșit. Geamgiul va avea cu 250 $ mai mult pentru a putea plăti altor negustori, iar aceștia, la rândul lor, vor avea cu 250 $ mai mult de cheltuit în altă parte și așa mai departe, la infinit. Geamul spart va continua să constituie sursă de bani și de locuri de muncă, în cercuri din ce în ce mai largi. Concluzia logică ce s-ar desprinde din toate acestea, dacă mulțimea ar trage o concluzie, ar fi că micul derbedeu ce a zvârlit cărămida n-a fost nici pe departe o amenințare publică, ci un binefăcător pentru comunitate.

Hai să privim lucrurile și dintr-o altă perspectivă. Mulțimea are dreptate, cel puțin în ce privește prima concluzie. Măruntul act de vandalism se va traduce, în primă instanță, într-o nouă afacere pentru un fabricant de geamuri. Acesta nu va fi mai puțin mulțumit la aflarea veștii despre acest incident decât un antreprenor de pompe funebre care află despre un deces. Dar brutarul va pierde cei 250 $ pe care își planificase să îi cheltuiască pe un costum nou. Deoarece a fost nevoit să înlocuiască o vitrină, va trebui să renunțe la costum (sau la ceva asemănător). În loc să aibă o vitrină și un costum, va trebui să se mulțumească doar cu vitrina. Dacă-l considerăm parte componentă a comunității, aceasta a pierdut ocazia de a deține un costum nou care i-ar fi putut aparține și este cu exact atât mai săracă.

Pe scurt, geamgiul câștigă de lucru atât cât pierde croitorul. Nu a fost creat niciun loc de muncă. Cei din mulțime au luat în considerare numai două din părțile puse în relație de acest experiment, respectiv brutarul și geamgiul. Au uitat de a treia parte potențial implicată, croitorul. L-au omis tocmai pentru că acesta nu-și va mai face apariția. Oamenii vor vedea vitrina nouă peste o zi sau două. Nu vor vedea niciodată costumul în plus, tocmai fiindcă el nu va fi niciodată produs. De regulă, oamenii văd doar ceea ce le apare direct în fața ochilor.

Capitolul III

BINEFACERILE DISTRUGERII

Am clarificat deci problema geamului spart. O eroare elementară! Am putea crede că oricine ar fi în stare să o evite după câteva momente de reflecție. {i totuși, această eroare este cea mai persistentă din istoria științei economice. Ea este, în prezent, mai răspândită ca oricând în trecut. Este afirmată din nou, cu gravitate,

tot timpul, de mari lideri industriali, de camere de comerț, de lideri sindicali, de ziariști și de comentatori de radio și de televiziune, de statisticieni cu pregătire care folosesc cele mai rafinate tehnici, de profesori de științe economice din cele mai bune universități. Fiecare dintre aceștia, în felul său, preamărește avantajele distrugerii.

Deși unii dintre ei s-ar feri să spună că există avantaje clare de pe urma acțiunilor mărunte de distrugere, aceștia întrevăd avantaje aproape nelimitate de pe urma unor acte de distrugere pe scară extinsă. Ei ne spun că pe vreme de război o ducem mult mai bine din punct de vedere economic decât pe vreme de pace. Ei susțin că numai războiul ajută la realizarea unor „miracole ale producției”. {i văd o întreagă lume căreia i se aduce prosperitatea printr-o cerere enormă, „acumulată” și „susținută”. În Europa, după cel de-al Doilea Război Mondial, ei contabilizau optimiști casele și chiar orașele întregi dărâmate și care „trebuiau să fie înlocuite”. În America numărau casele care nu au putut fi construite în timpul războiului, ciorapii de nailon ce nu au putut fi produși, automobilele și cauciucurile uzate, radiourile și frigiderele depășite. {i au ajuns la totaluri impresionante.

Era vorba de vechea noastră cunoștință, eroarea geamului spart, într-un nou înveliș și amplificată, astfel încât a devenit greu de recunoscut. *Nevoia* fusese confundată cu *cererea*. Cu cât mai multe distrugeri provoca războiul, cu atât mai mult sărăceau oamenii și cu atât mai mare urmau să fie nevoile postbelice. Indubitabil. Dar nevoia nu înseamnă cerere. Cererea economică efectivă presupune nu numai nevoia, ci și o putere de cumpărare corespunzătoare. Nevoile Indiei sunt, în prezent, incomparabil mai mari decât cele ale Americii. Dar puterea sa de cumpărare și, prin urmare, „noile afaceri” care ar putea fi impulsionate de această „cerere” sunt incomparabil mai mici.

Dar dacă depășim acest punct, sunt șanse să cădem în altă greșeală, iar cei ce propagă eroarea geamului spart se lovesc de obicei de ea. Ei se gândesc la „puterea de cumpărare” doar în termeni monetari. Așa cum știm, banii pot fi produși prin tipărire. O dată afirmat acest lucru, să spunem și că tipărirea banilor reprezintă cea mai mare industrie din lume – dacă producția este măsurată în termeni monetari. Dar cu cât se produc mai mulți bani în acest fel cu atât mai mică va fi valoarea unei unități monetare date. Această valoare în descreștere se reflectă în prețurile în creștere ale mărfurilor. Dar cum cei mai mulți oameni s-au obișnuit atât de mult să-și măsoare averea și venitul în termeni monetari, aceștia consideră că, pe măsură ce masa monetară crește, o duc mai bine, în pofida faptului că dacă unitatea de măsură ar fi bunurile, s-ar putea ca ei să aibă de fapt mai puțin și să cumpere mai puțin. Cele mai multe dintre rezultatele economice „bune” pe care oamenii le atribuiau la momentul respectiv celui de-al Doilea Război Mondial se datorau de fapt inflației din perioada războiului. Ar fi putut fi determinate, la fel de bine, și așa s-a și întâmplat, de o inflație asemănătoare în timp de pace. Vom reveni asupra acestei iluzii monetare mai târziu.

Există totuși o jumătate de adevăr în această eroare a cererii „cu acoperire”, la fel cum era și în cazul celei a geamului spart. Acesta din urmă a dat, într-adevăr, mai mult de lucru geamgiului. Distrugerile războiului au dat de lucru producătorilor anumitor bunuri. Distrugerea caselor și orașelor a furnizat, într-adevăr, mai mult de lucru în construcții. Incapacitatea de a produce automobile, radiouri și frigidere în timpul războiului a determinat o cerere postbelică cumulată *pentru aceste produse particulare*.

Aceasta li s-a părut multora o creștere a cererii totale, așa cum a și fost, parțial, dacă este exprimată *în dolari cu putere de cumpărare redusă*. Dar ceea ce s-a întâmplat în realitate a fost o deturnare a cererii către aceste produse, în detrimentul altora. Europenii au construit mai multe case noi decât altminteri pentru că au fost nevoiți să o facă. Dar construind mai multe case, au rămas în mod proporțional cu mai puțin capital și forță de muncă disponibile pentru orice altă activitate. Cumpărând case, au rămas în mod proporțional cu mai puțină putere de cumpărare pentru altceva. Extinderii într-o direcție a afacerilor îi corespundea restrângerea acestora în altă direcție (cu excepția cazului în care energiile productive erau stimulate pentru satisfacerea unei nevoi anume sau a unei urgențe).

Pe scurt, războiul a modificat *direcția* postbelică *a efortului economic*, a modificat echilibrul industriilor și a schimbat structura industriei.

După încheierea celui de-al Doilea Război Mondial, în Europa a avut loc o „creștere economică” rapidă și chiar spectaculoasă atât în țările grav afectate de război, cât și în celelalte. Unele dintre țările în care s-au înregistrat cele mai mari distrugeri, cum ar fi Germania, au progresat mai rapid decât altele, cum ar fi Franța, unde distrugerile au fost mai reduse. În parte, aceasta s-a datorat faptului că Germania de Vest a aplicat o politică economică mai sănătoasă. Pe de altă parte, nevoia disperată de reîntoarcere la condiții normale de

locuit și de trai a impulsionat sporirea eforturilor. Dar nu înseamnă că distrugerea proprietății este în avantajul persoanei a cărei proprietate a fost distrusă. Nimeni nu-și dărâmă propria casă în ideea că nevoia de a o reconstrui îi va stimula energiile.

După un război, în mod normal, are loc o stimulare a energiilor, pentru o vreme. La începutul faimosului capitol trei al volumului *History of England*, Macauley sublinia că:

> Nicio nenorocire banală, nicio proastă administrare obișnuită nu vor distruge o națiune în aceeași măsură în care progresul constant al cunoașterii și efortul constant al fiecăruia de a se perfecționa vor contribui la prosperitatea ei. De multe ori s-a observat că o cheltuială nemăsurată, impozitarea apăsătoare, restricțiile comerciale absurde, tribunalele corupte, războaiele dezastruoase, răscoalele, persecuțiile, conflagrațiile, inundațiile nu au reușit să distrugă capitalul la fel de repede cum au reușit să-l creeze străduințele indivizilor.

Nimănui nu i-ar conveni să i se distrugă proprietatea, fie pe timp de pace, fie pe timp de război. Ceea ce dăunează și este dezastruos pentru o persoană trebuie să fie la fel de dăunător și de dezastruos pentru națiunea în ansamblu.

Multe dintre erorile cele mai des întâlnite în raționamentele economice sunt provocate de tendința, observată în special în prezent, de a folosi termeni abstracți – colectivitate, națiune – și de ignorare a persoanelor care le compun și le conferă semnificație. Nimeni nu poate crede că distrugerile războiului au reprezentat un avantaj economic dacă se gândește mai întâi la toți cei a căror proprietate a fost distrusă.

Cei ce consideră că distrugerile războiului duc la creșterea „cererii" totale uită faptul că cererea și oferta sunt două fațete ale aceleiași monede. Reprezintă același lucru, dar privit din direcții diferite. Oferta creează cererea întrucât la origine ea reprezintă o cerere. Bunurile pe care oamenii le produc reprezintă de fapt tot ceea ce ei pot să ofere în schimbul bunurilor pe care le doresc. Astfel, oferta de grâu a fermierului este măsura cererii sale de automobile sau de alte bunuri. Toate acestea sunt inerente în cadrul diviziunii moderne a muncii și într-o economie de schimb.

Acest adevăr fundamental este puțin vizibil, este adevărat, pentru mulți oameni (inclusiv pentru unii economiști sclipitori și recunoscuți), în spatele unor complicații cum ar fi plata salariilor și forma indirectă în care se realizează aproape toate schimburile moderne prin intermediul banilor. John Stuart Mill și alți clasici, deși câteodată nu au reușit să țină seama într-o suficientă măsură de consecințele complexe ce rezultă din folosirea banilor, cel puțin au întrezărit realitățile dincolo de „paravanul monetar", până într-acolo încât i-au depășit pe mulți dintre criticii lor actuali care sunt, evident, dezorientați de folosirea banilor ca mijloc de schimb. Inflația – adică emisiunea de bani suplimentari cu consecința creșterii salariilor și a prețurilor – poate părea o acțiune prin care se creează o cerere suplimentară. Nu însă dacă ne referim la producția și schimbul concret de bunuri reale.

Ar trebui să se înțeleagă clar faptul că puterea de cumpărare reală se diminuează în aceeași măsură în care se reduce capacitatea productivă. N-ar trebui să ne păcălească sau să ne pună în încurcătură creșterea prețurilor sau a „venitului național", în termeni monetari, ca manifestări ale inflației.

Se afirmă uneori că germanii sau japonezii au avut un avantaj postbelic față de americani, deoarece vechile lor uzine, fiind complet distruse de bombe în perioada războiului, au putut fi înlocuite cu cele mai moderne uzine și utilaje, producând astfel mai eficient și cu costuri mai mici decât americanii, cu uzinele și utilajele lor învechite și pe jumătate uzate. Dar dacă acest lucru ar fi fost, într-adevăr, un avantaj net evident, americanii ar fi putut cu ușurință să-l depășească dezafectând propriile uzine vechi, debarasându-se de toate vechile utilaje. De fapt, producătorii de pretutindeni ar putea să scape de uzinele și echipamentele vechi în fiecare an și să construiască altele noi, să instaleze noi utilaje.

Adevărul este că există o rată de înlocuire optimă, un moment optim pentru înlocuire. Ar fi avantajos pentru un producător ca fabrica și utilajele sale să fie distruse de bombe numai dacă ar fi venit momentul în care acestea, ca urmare a deteriorării și uzurii, ar fi atins deja valoarea nulă sau negativă, iar bombele ar fi căzut tocmai când ar fi trebuit să cheme echipa de demolare sau să comande utilaje noi.

Este adevărat că, dacă uzura fizică și cea morală nu au fost reflectate corect în registre, distrugerea proprietății are consecințe mai puțin dezastruoase decât cele sugerate de datele din aceste documente. La fel

de adevărat este și faptul că existența unor uzine și utilaje noi mărește viteza cu care se uzează moral cele vechi. Dacă patronul uzinei și utilajelor vechi încearcă să le folosească în continuare peste perioada în care ele i-ar asigura maximizarea profitului, atunci producătorii ale căror uzine și utilaje au fost distruse (presupunând că au avut dorința și capitalul necesar înlocuirii lor cu altele noi) vor obține un avantaj comparativ sau, ca să fim mai exacți, pierderea lor cumulativă se va reduce.

Pe scurt, fără teama de a greși, putem trage concluzia că nu constituie niciodată un avantaj faptul că niște fabrici și utilaje sunt distruse de obuze sau de bombe, dacă nu și-au pierdut deja valoarea sau nu au atins o valoare negativă prin uzură fizică și morală.

În plus, în toată discuția aceasta, am omis până acum o idee de bază. Fabricile și utilajele nu pot fi înlocuite de către o persoană particulară (sau de un guvern socialist) decât dacă s-au putut acumula economii, respectiv capital, pentru realizarea înlocuirii. Războiul distruge însă capitalul acumulat.

Este adevărat că ar putea apărea factori compensatori. Descoperirile și progresele tehnologice din timpul războiului pot, de exemplu, să ducă la creșterea productivității individuale sau naționale într-o oarecare măsură și s-ar putea, în cele din urmă, să se înregistreze o creștere netă a productivității globale. Cererea postbelică nu va reproduce niciodată cu exactitate modelul cererii de dinainte de război. Dar aceste complicații nu ar trebui să ne abată de la recunoașterea adevărului elementar că distrugerea fără sens a oricărui lucru valoros reprezintă întotdeauna o pierdere netă, o nenorocire, uneori chiar un dezastru, și că oricare ar fi considerațiile în favoarea distrugerii, într-un caz sau altul, ea nu poate constitui niciodată, pe ansamblu, o cale spre prosperitate sau o binefacere.

Capitolul IV

LUCRĂRILE PUBLICE ÎNSEAMNĂ IMPOZITE

Nu există în lumea de azi o convingere mai statornică și mai influentă decât cea privind importanța economică a investițiilor publice și a altor cheltuieli din bugetul de stat. Cheltuielile guvernului sunt prezentate ca un panaceu pentru toate slăbiciunile noastre economice. Industria privată este parțial în stagnare? Putem rezolva situația prin cheltuieli publice. Există șomaj? Cu siguranță datorită „insuficientei puteri de cumpărare a populației și a sectorului privat". Remediul este la fel de evident. Trebuie numai ca guvernul să cheltuiască îndeajuns pentru a compensa „deficiența".

O bogată literatură are la bază această eroare de raționament și, așa cum se întâmplă deseori cu acest tip de doctrină, ea a devenit parte a unei rețele complicate de erori care se susțin reciproc. Nu putem studia acum întreaga rețea; vom reveni asupra altor laturi ale sale mai târziu. Dar putem examina aici eroarea inițială care a dat naștere acestei probleme, principala componentă a rețelei.

Pentru tot ceea ce obținem, în afara darurilor naturii, trebuie să plătim cumva. Lumea este plină de așa-ziși economiști care au o mulțime de scheme de obținere a unor bunuri pe degeaba. Ei susțin că guvernul poate să tot cheltuiască fără a apela la vreun impozit, că poate continua să acumuleze datorii fără să le plătească vreodată, întrucât „ne îndatorăm față de noi înșine". Vom reveni asupra acestor puncte de vedere neobișnuite mai târziu. Dar aici mă tem că va trebui să fim dogmatici și să subliniem faptul că astfel de vise frumoase din trecut au fost întotdeauna spulberate de o incapacitate națională de plată sau de o inflație galopantă. Realitatea este că toate cheltuielile publice ajung, în cele din urmă, să fie acoperite din veniturile obținute prin impozite, că inflația însăși este doar o formă incorectă, insidioasă de impozitare.

Lăsând deoparte, în vederea unor considerații ulterioare, rețeaua de erori ce derivă din practica împrumuturilor publice cronice și a inflației, vom considera, pe parcursul acestui capitol, că, mai devreme sau mai târziu, fiecare dolar utilizat pentru cheltuieli publice trebuie obținut prin perceperea unui impozit. Privind din acest unghi problema, presupusele miracole ale cheltuielilor publice vor apărea în altă lumină.

În vederea îndeplinirii unor funcții guvernamentale de bază sunt necesare anumite sume pentru cheltuieli publice. Unele investiții publice – construirea de străzi, drumuri, poduri, tunele, arsenale și șantiere navale, clădiri ce adăpostesc organele legislative, poliția și pompierii – sunt necesare pentru asigurarea serviciilor publice de bază. Obiectul acestei discuții îl constituie investițiile publice, necesare prin natura lor și justificate numai pe această bază. Ne interesează acelea considerate drept mijloc de „creare de locuri de muncă" sau de sporire a prosperității comunității care altfel nu ar fi posibilă.

Se construiește un pod. Dacă el răspunde unei cereri publice insistente, dacă soluționează o problemă de trafic sau de transport imposibil de rezolvat altfel, dacă, pe scurt, este chiar mai necesar contribuabililor în ansamblul lor decât lucrurile pe care și-ar fi cheltuit fiecare banii în parte dacă aceștia nu le-ar fi fost luați prin impozite, nu se poate face nicio obiecție. Dar un pod construit în primul rând pentru a „crea locuri de muncă" reprezintă cu totul altceva. Atunci când scopul final este crearea de locuri de muncă, nevoia devine un considerent secundar. Trebuie *inventate* „proiecte". În loc să se gândească unde *trebuie* construite podurile, cei care cheltuiesc banii publici încep să se întrebe unde *ar putea fi* construite podurile. Pot oare găsi rațiuni plauzibile în virtutea cărora un pod în plus ar trebui să lege Easton de Weston? Problema construcției devine în curând absolut esențială. Cei ce se îndoiesc de necesitatea acestui lucru sunt concediați, fiind considerați obstrucționiști și reacționari.

Se avansează două argumente pentru construirea podului, dintre care unul se face auzit înainte de construirea lui, iar celălalt în principal după ce aceasta s-a încheiat. Primul argument constă în faptul că această investiție creează locuri de muncă. Va asigura, să zicem, 500 locuri de muncă pe timp de un an. Se acreditează ideea că acestea sunt slujbe care altminteri nu ar fi existat.

Iată ceea ce este imediat vizibil. Dar dacă ne-am obișnuit să privim dincolo de consecințele imediate la cele secundare și dincolo de grupurile avantajate de un proiect guvernamental la cele indirect afectate, vom avea o altă imagine. Este adevărat că un anumit grup de constructori de poduri va primi în acest fel mai mult de lucru. Dar costurile implicate de construcția podului vor trebui suportate din impozite. Fiecare dolar cheltuit pentru pod va însemna un dolar perceput de la contribuabil. Dacă podul costă 10 milioane $, contribuabilii vor pierde 10 milioane $. Vor fi deposedați de tot atâția bani pe care, altfel, i-ar fi cheltuit pentru a-și procura lucrurile care le sunt cu adevărat necesare.

Iată de ce, pentru fiecare loc de muncă în sectorul public creat prin proiectul podului, a fost pierdută o slujbă în sectorul particular. Putem să-i vedem pe cei angajați pentru construirea podului. Putem să-i vedem la lucru. Argumentul creării de locuri de muncă al celor ce cheltuiesc banii publici devine logic și probabil convingător pentru cei mai mulți. Dar există alte lucruri pe care nu le vedem deoarece, din păcate, nu li s-a dat ocazia să se materializeze. Este vorba de locurile de muncă distruse ca urmare a deposedării contribuabililor de cei 10 milioane $. În cel mai bun caz, ca urmare a proiectului, s-a petrecut o *modificare* a structurii ofertei de slujbe. Mai mulți constructori de poduri, mai puțini lucrători în industria automobilelor, mai puțini tehnicieni de televiziune, croitori sau fermieri.

Să discutăm acum și al doilea argument. Podul există. Presupunem că este un pod frumos, nu urât. A devenit real prin magia cheltuielilor publice. Ce s-ar fi întâmplat dacă li s-ar fi făcut pe plac obstrucționiștilor și reacționarilor? N-ar fi existat niciun pod. Țara ar fi avut un pod în minus.

Cei ce cheltuiesc bani publici oferă, din nou, cel mai bun argument oamenilor care sunt incapabili să vadă dincolo de aparențe. Pot vedea podul. Dar dacă ar fi avut în vedere și consecințele indirecte pe lângă cele directe, ar fi putut să vadă cu ochii imaginației posibilitățile cărora nu li s-a dat ocazia să devină realitate. Ar fi putut să vadă casele neconstruite, automobilele și mașinile de spălat nefabricate, rochiile și paltoanele neconfecționate, poate chiar alimentele care nu au ajuns pe mesele consumatorilor. Pentru a vedea toate aceste lucruri care nu au ajuns să fie produse este nevoie de o imaginație pe care nu toată lumea o are. Ne putem gândi, la un moment dat, la toate aceste obiecte inexistente, dar nu le putem păstra în minte la fel de mult ca și podul peste care trecem în fiecare zi. Ceea ce s-a întâmplat, în fond, este că a fost creat un lucru în locul altora.

2

Același raționament este valabil, bineînțeles, și pentru orice altă formă a lucrărilor publice. La fel de valabil este, de exemplu, și pentru construcția din fonduri publice, a locuințelor pentru persoanele cu venituri mici. Se iau pur și simplu bani, prin impozite, de la familiile cu venituri mari (și poate și ceva de la familiile cu venit mai mic), pentru a subvenționa aceste familii cu venituri reduse și pentru a le da posibilitatea de a locui mai bine, la chirii egale sau mai mici decât înainte.

Nu am de gând să abordez acum toate argumentele pro și contra legate de construcția publică de locuințe. Mă interesează numai să subliniez eroarea de raționament cuprinsă în două dintre argumentele cel mai des invocate în favoarea locuințelor construite din fonduri publice. Unul se referă la faptul că acestea „creează

locuri de muncă”, celălalt la faptul că se creează valori care altfel nu ar fi fost produse. Aceste argumente sunt amândouă false întrucât trec cu vederea ceea ce se pierde prin impozitare. Impozitarea pentru construcția de locuințe din fonduri publice distruge tot atâtea locuri de muncă în alte direcții câte creează în construcția de locuințe. Înseamnă, de asemenea, case particulare neconstruite, mașini de spălat și frigidere nefabricate, lipsa unor nenumărate alte mărfuri și servicii.

Nu se poate replica susținând că, de exemplu, nu este neapărat necesar să se finanțeze construcția de locuințe din fonduri publice create prin atragerea unor mari capitaluri, existând posibilitatea subvenționării anuale a chiriilor. Aceasta nu înseamnă altceva decât repartizarea costului la contribuabili pe mai mulți ani, în loc de concentrarea lui pe un singur an. Astfel de chestiuni tehnice nu sunt semnificative pentru problema principală în discuție.

Marele avantaj psihologic exploatat de cei ce pledează în favoarea construirii de locuințe din fonduri publice constă în faptul că oricine poate vedea oamenii lucrând la locuințele care se construiesc, iar la sfârșit, se pot vedea casele construite. În ele locuiesc oameni, iar aceștia se pot mândri față de prieteni, arătându-le camerele. Slujbele pierdute prin impozitele pentru construcția de locuințe din fonduri publice nu se văd, nici bunurile și serviciile care nu au fost niciodată produse. Este nevoie de un mare efort de gândire de fiecare dată când vezi casele și oamenii fericiți dinăuntrul lor pentru a-ți imagina valorile care nu au fost create. Este de mirare că promotorii construcției de locuințe discreditează această idee dacă li se atrage atenția asupra ei, ca fiind numai imaginație și obiecții de natură pur teoretică ce încearcă să atace construcția de locuințe care este reală?

Această situație este bine ilustrată de replica unui personaj din piesa *Sfânta Ioana* de Bernard Shaw, care, atunci când i se vorbește despre teoria lui Pitagora ce afirmă că Pământul este rotund și se învârtește în jurul Soarelui, răspunde: „Mare prost! Nu-și poate folosi ochii?”

Același raționament se poate aplica și la proiecte mari, cum ar fi Tennessee Valley Authority (TVA). În acest caz, datorită dimensiunilor absolut impresionante, pericolul iluziei optice este mai mare ca oricând. Avem un dig uriaș, un extraordinar arc din oțel și beton, „mai mare decât orice ar fi putut construi capitalul privat”, fetișul fotografilor, paradisul socialiștilor, cel mai folosit simbol al miracolului construcțiilor, proprietății și acțiunii publice. Iată puternicele generatoare și stațiile de transformare. Iată o întreagă regiune ridicată la un nivel economic superior, prin dezvoltarea unor industrii și fabrici care altfel nu ar fi devenit realitate. Toate acestea sunt prezentate de partizanii lor, fără rezervă, drept o realizare economică indiscutabilă.

Nu este nevoie să abordăm aici meritele TVA sau ale altor proiecte publice asemănătoare. Este însă momentul să facem un efort de imaginație special, de care se pare că destul de puțini sunt în stare, pentru a privi și la debitele din registru. Dacă impozitele prelevate de la persoane particulare și corporații sunt cheltuite într-o anumită parte a țării, de ce este considerat un miracol faptul că acea zonă devine mai bogată în comparație cu altele? Ar trebui să ne amintim că alte părți ale țării devin, prin urmare, comparativ mai sărace. Lucrul acela atât de important pe care „capitalul privat nu ar fi putut niciodată să-l construiască” a fost construit, de fapt, cu capital privat – capitalul care a fost expropriat sub formă de impozite (sau care, dacă banii au fost împrumutați, trebuie, în cele din urmă, să fie expropriat sub formă de impozite). Este necesar ca imaginația noastră să lucreze pentru a vedea centralele electrice private, locuințele, mașinile de scris sau televizoarele care nu au putut deveni realitate ca urmare a banilor prelevați de la oamenii din toată țara pentru a construi fotogenicul baraj Norris.

3

Am ales în mod deliberat cele mai fericite exemple de scheme ale cheltuielilor publice, adică cele mai frecvente și mai insistent prezentate de către cei ce cheltuiesc fondurile publice și, totodată, cu cea mai bună imagine în opinia publică. Nu am luat în discuție sutele de proiecte fără niciun scop, care își propun ca principal obiectiv să „ofere de lucru” și să „pună lumea la treabă”. În aceste cazuri, utilitatea proiectului în sine, după cum am văzut, devine în mod inevitabil o considerație secundară. În plus, cu cât eficiența muncii este mai scăzută, cu atât lucrarea solicită mai multă forță de muncă și cu atât este mai potrivită pentru creșterea ocupării forței de muncă. În aceste condiții, este foarte puțin probabil ca proiectele, gândite de niște birocrați, să asigure aceeași creștere netă de valoare și bunăstare pe dolar cheltuit ca și cea care ar fi fost

asigurată de contribuabilii înșiși, dacă și-ar fi putut cumpăra sau confecționa, fiecare în parte, ceea ce doreau, în loc să fie forțați să cedeze o parte din câștigurile lor în favoarea statului.

Capitolul V

IMPOZITELE DESCURAJEAZĂ PRODUCȚIA

Există și un alt factor care reduce posibilitatea ca avuția creată prin cheltuirea fondurilor publice să o compenseze în întregime pe cea distrusă prin impozitele percepute în vederea acestor cheltuieli. Nu este vorba, așa cum cred unii, de a lua din buzunarul drept al națiunii și de a pune în cel stâng. Cei ce cheltuiesc fonduri publice afirmă, spre exemplu, că dacă venitul național anual este de 1.500 de miliarde $, iar impozitele federale de 360 de miliarde $ pe an, doar 24% din venitul național este transferat de la scopurile private la cele publice. Aceste considerații pornesc de la ideea că țara reprezintă o unitate de resurse comasate asemănătoare cu o corporație uriașă și că n-ar fi vorba decât de o operație contabilă, de transfer al fondurilor dintr-un cont într-altul. Cei care manevrează fondurile publice uită că banii sunt luați de la A în vederea efectuării unor plăți către B. Sau, mai degrabă, o știu foarte bine; dar în timp ce prezintă toate avantajele procesului pentru B și toate lucrurile minunate pe care acesta le va avea și pe care nu le-ar fi avut dacă nu i-ar fi fost transferați banii, omit efectele acestei operații asupra lui A. Atenția opiniei publice este îndreptată către B, iar A este uitat.

În lumea noastră modernă, fracțiunea din venit percepută ca impozit este progresivă. Povara impozitelor pe venit afectează un mic procent din venitul unei națiuni, iar aceste impozite pe venit trebuie suplimentate cu alt gen de impozite. Acestea afectează în mod inevitabil acțiunile și stimulentele acelora de la care sunt percepute. Dacă o corporație are 100 de cenți mai puțin atunci când suferă o pierdere de un dolar și i se dă posibilitatea să câștige doar 52 de cenți atunci când obține 1 $ profit și dacă nu poate efectua compensări corespunzătoare între anii cu pierderi și cei cu profit, atunci politica sa are de suferit. Firma nu-și dezvoltă activitățile sau le dezvoltă doar pe cele cărora le asociază un risc minim. Cei ce înțeleg această situație sunt descurajați să înființeze noi întreprinderi. Astfel, angajatorii deja existenți nu oferă noi locuri de muncă, sau nu oferă atâtea câte ar fi putut oferi, iar cei potențiali decid să nu devină deloc patroni. Mașini perfecționate și uzine mai bine utilate apar mult mai încet decât ar fi putut apărea în altă situație. Rezultatul pe termen lung constă în împiedicarea consumatorilor de a obține produse mai bune și mai ieftine și în faptul că salariile reale sunt menținute la un nivel scăzut, comparativ cu cel pe care l-ar fi putut atinge.

Un efect similar se produce atunci când veniturile individuale sunt impozitate cu 50%, 60% sau 70%. Lumea începe să se întrebe de ce trebuie să lucreze șase, opt sau nouă luni pe an pentru guvern și numai șase, patru sau trei luni pentru ei înșiși și familiile lor. Dacă pierd un dolar atunci când suferă o pierdere de 1 dolar și își pot păstra doar o fracțiune din el când câștigă această sumă, se hotărăsc că ar fi ridicol să-și riște capitalul. În plus, capitalul disponibil pentru investiții în care riscul este suportat de proprietar se reduce enorm, fiind luat prin impozitare chiar înainte de a fi fost acumulat. Pe scurt, mai întâi capitalul ce asigură noi locuri de muncă în sectorul privat este împiedicat să se formeze și apoi, partea care totuși se formează este descurajată în înființarea unei noi întreprinderi. În felul acesta, cei ce cheltuiesc fondurile publice în investiții destinate ocupării forței de muncă sau cu așa-zis caracter social creează ei înșiși problema șomajului, sub pretextul că o rezolvă.

Bineînțeles, impozitarea este indispensabilă pentru îndeplinirea unor funcții guvernamentale de bază. În acest sens, un nivel rezonabil al impozitelor nu ar leza prea mult producția. Serviciile guvernamentale primite în schimb, care, printre altele, asigură însăși desfășurarea producției, sunt mai mult decât compensatorii. Dar cu cât este mai mare procentajul din venitul național prelevat prin impozite, cu atât mai mare va fi gradul de descurajare a producției și a ocupării forței de muncă în sectorul privat. Când povara fiscală totală depășește un nivel suportabil, problema stabilirii unor impozite care să nu descurajeze și să nu prejudicieze producția devine imposibil de soluționat.

Capitolul VI

CREDITELE GUVERNAMENTALE DEVIAZĂ PRODUCȚIA

„Încurajarea” afacerilor de către guvern este câteodată la fel de nocivă ca și ostilitatea guvernului în acest domeniu. Această presupusă încurajare se face deseori sub forma acordării directe de credite guvernamentale sau a unei garanții pentru împrumuturi private.

Problema creditului guvernamental este deseori complicată, întrucât implică posibilitatea inflației. Vom amâna analiza efectelor inflației de diferite tipuri pentru un capitol următor. Acum, pentru a fi mai simplu, vom presupune că tipul de credit luat în discuție este neinflaționist. Inflația, după cum vom vedea mai târziu, deși complică analiza, nu modifică în esență consecințele politicilor abordate.

Una din propunerile de acest tip, frecvente în Congres, se referă la acordarea de credite suplimentare pentru fermieri. În opinia multor congresmeni, fermierii nu vor obține niciodată suficiente credite. Creditul furnizat de companiile private ce acordă împrumuturi garantate prin ipotecarea unei proprietăți către companiile de asigurări sau băncile regionale nu este niciodată „corespunzător”. Congresul găsește mereu alte goluri care nu sunt acoperite de către instituțiile financiare existente, indiferent câte astfel de instituții a înființat deja el însuși. Poate că fermierii obțin destule credite pe termen lung sau scurt, dar se pare că nu au acces la destule credite „intermediare”, sau că rata dobânzii este prea mare, sau se reclamă faptul că împrumuturile private se acordă doar fermierilor bogați și cu situație stabilă. Astfel că alte instituții financiare și noi tipuri de împrumuturi agricole se înșiruie, unele după altele, fiind înființate prin lege.

Încrederea în aceste politici se naște, după cum se va vedea, din două manifestări distincte ale aceleiași boli: „miopia cronică”. Una constă în aprecierea situației numai din punctul de vedere al fermierilor care se împrumută. Cealaltă se referă la abordarea doar a primei părți a tranzacției.

Orice împrumut trebuie, evident, restituit în cele din urmă, sau cel puțin aceasta trebuie să se întâmple în opinia oamenilor cinstiți. Orice credit înseamnă o datorie. Propunerile pentru un volum sporit de credite, prin urmare, nu sunt altceva decât propuneri pentru o împovărare cu datorii, sub o altă denumire. Ar părea cu mult mai puțin atrăgătoare dacă ar fi numite, în mod obișnuit, în al doilea fel.

Nu luăm acum în discuție împrumuturile normale contractate de fermieri din surse private. Ele constau în împrumuturi ipotecare, credite de instalare, pentru achiziționarea de automobile, frigidere, televizoare, tractoare și alte unelte agricole și în împrumuturi bancare destinate acoperirii cheltuielilor până în momentul în care fermierul își poate strânge și valorifica recolta. Ne vom referi numai la împrumuturile pentru fermieri care sunt fie acordate direct de diversele organisme guvernamentale, fie garantate de guvern.

Aceste credite sunt în principal de două tipuri. Primul îi dă fermierului posibilitatea să-și păstreze recolta în afara circuitului pieței. Acest tip este deosebit de dăunător, și îl vom discuta mai târziu, când vom analiza reglementările guvernamentale privind mărfurile. Celălalt tip este împrumutul destinat finanțării investițiilor necesare, de multe ori, chiar pentru intrarea fermierului în circuitul economic, dându-i acestuia posibilitatea de a-și cumpăra ferma, un catâr, un tractor, sau chiar toate acestea la un loc.

La prima vedere, acest tip de împrumut pare bine justificat. Să zicem că avem o familie săracă, lipsită de orice mijloc de trai. Ar fi o cruzime și un act de risipă să le acorzi ajutoare sociale. Cumpără-le o fermă; pornește o afacere pentru ei; transformă-i în cetățeni productivi și cu respect de sine; dă-le posibilitatea să contribuie la produsul național total și să-și ramburseze împrumutul din produsul muncii lor. Sau să ne gândim la fermierul care se chinuie cu metode primitive de producție fiindcă nu dispune de capitalul necesar cumpărării unui tractor. Împrumută-i banii pentru aceasta; dă-i posibilitatea să-și crească productivitatea; își va putea plăti împrumutul din veniturile obținute de pe urma recoltelor sporite. Astfel, nu numai că îl pui pe picioare și îl îmbogățești, dar sporești și prosperitatea întregii comunități. Iar împrumutul, concluzionează suporterii acestei idei, reprezintă un cost aproape neînsemnat pentru contribuabili, întrucât va fi recuperat din profitul pe care îl generează.

De fapt, acest lucru se întâmplă zilnic în cazul creditului privat. Dacă cineva dorește să-și cumpere o fermă și are, să zicem, numai jumătate sau o treime din suma necesară, un vecin sau o casă de economii îi va împrumuta restul sumei pe baza unei ipoteci asupra fermei. Dacă dorește să cumpere un tractor, compania producătoare de tractoare sau o instituție financiară îi va da posibilitatea de a-l achiziționa, plătind inițial o treime din prețul de cumpărare, restul urmând să fie plătit, în rate, din profitul la producerea căruia a contribuit tractorul.

Dar există o deosebire fundamentală între împrumuturile oferite din surse private și cele acordate de agențiile de stat. Fiecare creditor privat își riscă propriile fonduri. (Un bancher, este adevărat, riscă fondurile

care i-au fost încredințate de alții; dar dacă se pierd banii, fie va trebui să îi despăgubească pe aceștia din fondurile sale proprii, fie va fi forțat să iasă din afaceri.) Atunci când oamenii își riscă propriile fonduri, sunt în general atenți când fac investigațiile necesare pentru a afla în ce măsură activele cu care este garantat creditul, onestitatea și abilitatea în afaceri ale celui ce se împrumută sunt corespunzătoare.

Dacă guvernul ar acționa pe baza acelorași standarde stricte, n-ar exista niciun argument valabil pentru ca el să se ocupe de aceste probleme. De ce să facă exact ceea ce agențiile private fac deja? Dar guvernul acționează aproape invariabil pe baza altor standarde. Motivul real pentru care statul se implică în acordarea de împrumuturi constă în faptul că se dorește acordarea de împrumuturi celor care nu le pot obține de la finanțatori privați. Cu alte cuvinte, birocrații care administrează finanțele publice își vor asuma riscuri pe banii altora (ai contribuabililor), riscuri pe care creditorii privați au refuzat să și le asume pe banii lor. Uneori, este adevărat, susținătorii acestui punct de vedere acceptă faptul că procentajul pierderilor este mai mare în cazul împrumuturilor guvernamentale decât în cel al împrumuturilor private. Ei susțin faptul că acest lucru este mai mult decât compensat de producția suplimentară creată de cei care rambursează datoria și chiar și de cea creată de marea parte a celor care nu rambursează creditele respective.

Acest argument are sens doar în măsura în care ne concentrăm atenția asupra celor cărora guvernul le asigură fonduri și îi omitem pe cei deposedați de aceste fonduri. Trebuie înțeles că ceea ce se împrumută este, de fapt, capitalul, banii reprezentând numai un mijloc de schimb. (Am avertizat deja cititorul că vom amâna discuția complicațiilor aduse de o expansiune inflaționistă a creditului.) Ceea ce se împrumută, de fapt, este ferma sau tractorul însuși. Dar cum numărul de ferme existente este limitat, la fel ca și producția de tractoare (presupunând că un surplus de tractoare nu este produs în devafoarea altor bunuri), ferma sau tractorul împrumutat lui A nu poate fi împrumutat lui B. Prin urmare, problema este dacă A sau B va fi cel care va obține ferma.

Astfel, ajungem la meritele lui A, respectiv B, și la contribuția pe care fiecare din ei o aduce sau este capabil să o aducă producției. Să zicem că A este cel care ar fi obținut ferma dacă nu ar fi intervenit guvernul. Bancherul local sau vecinul lui îi cunosc atât caracterul cât și realizările. Ar dori să găsească o utilizare profitabilă pentru rezervele lor. {tiu că este un fermier bun, un om cinstit, de cuvânt. Consideră că riscul este acceptabil. Poate că el a acumulat deja, prin hărnicie, economie și prevedere, destui bani pentru a plăti un sfert din prețul fermei. Ceilalți îl împrumută cu o sumă reprezentând celelalte trei sferturi, astfel încât el să poată obține ferma.

În străinătate se vehiculează o idee ciudată, susținută de toți bolnavii de inflație, conform căreia creditul este ceea ce un bancher acordă unei persoane. Dimpotrivă, creditul este ceva ce un om are deja. Îl are poate datorită faptului că deține active lichide ce pot fi vândute la un preț mai mare decât împrumutul pe care îl solicită, sau pentru că realizările și personalitatea lui i l-au asigurat. Îl aduce la bancă împreună cu el. De aceea îi acordă bancherul împrumutul. Acesta nu oferă nimic fără garanții, considerându-se asigurat în ce privește rambursarea. El schimbă doar o formă mai lichidă de active cu alta mai puțin lichidă. Câteodată greșește și atunci nu numai el este cel afectat, ci și întreaga comunitate, fiindcă valorile ce puteau fi produse de cel ce a obținut împrumutul nu se produc, iar resursele se irosesc.

Să spunem că bancherul i-ar acorda împrumutul lui A, care are credit. Dar guvernul, caritabil, oferă credite fiindcă, după cum spuneam, îl îngrijorează situația lui B. B nu poate obține un împrumut ipotecar sau de alt gen de la finanțatorii privați, întrucât aceștia nu consideră că se bucură de credit. Nu are economii, nu are realizări personale în domeniul în care lucrează, sau poate că pe moment este disponibilizat. De ce să nu facem din el, spun adepții creditului guvernamental, un membru util și productiv al societății, împrumutându-i îndeajuns pentru o fermă și un catâr sau un tractor astfel încât să poată să înceapă o afacere proprie?

Poate că în anumite cazuri sistemul ar funcționa bine. Este însă evident că, în general, oamenii selectați pe baza acestor criterii guvernamentale vor fi mai puțin atenți la riscuri decât cei selectați pe baza unor criterii private. Se vor pierde mai mulți bani oferindu-le acestora împrumuturi. Va exista un procentaj mult mai mare de eșecuri în rândul lor. Vor fi mai puțin eficienți. Se vor irosi, pentru ei, mai multe resurse. {i totuși, beneficiarii de credit guvernamental își vor primi fermele și tractoarele pe cheltuiala acelora care, în altă situație, ar fi fost beneficiarii de credit privat. Fiindcă B are o fermă, A va fi lipsit de o fermă. A poate fi eliminat fie pentru că ratele dobânzii au crescut ca urmare a unei cereri formate artificial, fie pentru simplul motiv că toate fermele de vânzare din vecinătate au fost deja achiziționate de către beneficiarii creditelor guvernamentale. Oricum, rezultatul final al creditului guvernamental nu a constat în sporirea cantității totale a

bunurilor produse în comunitate, ci în reducerea lui, întrucât capitalul real disponibil (ferme, tractoare, alte mijloace de producție) a fost plasat în mâinile celui mai puțin eficient dintre competitori, în detrimentul celui mai eficient și mai de încredere.

2

Totul devine și mai clar dacă trecem de la agricultură la alte tipuri de activități economice. Se face deseori propunerea ca guvernul să-și asume riscurile „prea mari pentru industria privată”. Adică birocraților ar trebui să li se dea posibilitatea de a-și asuma riscuri pe banii contribuabililor, riscuri pe care nimeni nu și le-ar asuma pe banii lui.

O astfel de politică ar determina apariția unor fenomene negative. Ar duce la favoritism: la acordarea de împrumuturi prietenilor sau la mită. Ar duce inevitabil la scandaluri și la acuzații, ori de câte ori banii contribuabililor sunt risipiți pe întreprinderi care au dat faliment. Ar determina creșterea motivației spre socialism, deoarece se va pune, pe bună dreptate, întrebarea: dacă guvernul preia riscurile, de ce să nu ia și profiturile? Într-adevăr, ce justificare ar fi acceptabilă pentru a cere contribuabililor să-și asume riscuri în timp ce capitalul privat este liber să păstreze profiturile? (Cu toate acestea, este exact ceea ce se întâmplă, așa cum vom vedea mai departe, în cazul împrumuturilor guvernamentale nerambursabile acordate fermierilor.)

Dar vom trece peste toate aceste aspecte negative pentru moment și ne vom concentra asupra unei singure consecințe a împrumuturilor de acest gen. Este vorba de risipirea capitalului și de reducerea producției, datorită angajării capitalului disponibil în proiecte proaste sau, în cel mai bun caz, dubioase, ca și plasării acestuia în mâinile unor persoane mai puțin competente sau care se bucură de mai puțină încredere decât cele care l-ar fi putut obține, în alte condiții. Întrucât suma totală a capitalului real la un moment dat (spre deosebire de însemnele monetare tipărite care se află în continuă creștere) este limitată, ceea ce i se dă lui B nu-i poate fi dat și lui A.

Oamenii vor să-și investească propriul capital. Dar sunt prudenți și vor să-l recupereze. Prin urmare, cei mai mulți finanțatori studiază cu atenție orice proiect înainte de a-și risca banii finanțându-l. Ei pun în balanță perspectiva de a obține profit și probabilitatea ca proiectul să eșueze. Câteodată pot face greșeli. Dar, din câteva motive, sunt mai puțin expuși greșelilor decât finanțatorii guvernamentali. În primul rând, banii sunt fie ai lor, fie le-au fost încredințați de bunăvoie. În cazul împrumuturilor guvernamentale, banii aparțin altor oameni cărora le-au fost luați fără a se ține seama de dorințele lor, sub formă de impozite. Banii din sectorul privat vor fi investiți doar dacă rambursarea cu dobândă sau profit este sigură. Aceasta înseamnă că de la persoanele cărora li se dau banii cu împrumut se așteaptă să fie produse bunuri care sunt efectiv cerute pe piață, mai precis pentru care există cerere solvabilă. Pe de altă parte, este foarte probabil ca banii guvernamentali să fie dați cu împrumut într-un scop vag definit, cum ar fi „crearea de locuri de muncă”; și cu cât mai ineficientă va fi munca – altfel spus, cu cât numărul de locuri de muncă necesare este mai mare în raport cu valoarea produsului – cu atât mai mari vor fi șansele ca investiția să fie luată în considerare.

În plus, cei care acordă credite din surse private sunt selectați pe baza unei testări foarte severe pe piață. Dacă fac greșeli grave, își pierd banii și nu mai au ce să dea cu împrumut. Numai dacă au avut succes în trecut vor avea mai mulți bani de împrumutat în viitor. Astfel, investitorii privați (mai puțin proporția relativ mică a celor ce și-au dobândit fondurile prin moștenire) sunt sever selectați pe baza unui proces de supraviețuire a celui mai adaptat. Pe de altă parte, birocrații responsabili cu acordarea creditelor guvernamentale sunt fie cei care au promovat examenul de angajare în serviciile publice și știu să găsească răspunsuri ipotetice la întrebări ipotetice, fie cei care descoperă cele mai presante motive pentru a oferi împrumuturi și cele mai plauzibile explicații care să argumenteze faptul că nu din vina lor au fost irosite împrumuturile. Dar rezultatul final este același: împrumuturile private vor utiliza resursele și capitalul existente cu mult mai bine decât guvernele. Acestea din urmă vor duce la irosirea unui volum mult mai mare de capital și resurse decât împrumuturile din sectorul privat. Pe scurt, împrumuturile guvernamentale, comparativ cu cele private, vor diminua producția, nu vor duce la sporirea ei.

Propunerea ca guvernul să acorde împrumuturi unor persoane particulare sau să finanțeze diferite proiecte îl are în vedere pe B și uită de A. Ea ține cont de oamenii în mâinile cărora ajunge capitalul și îi uită pe cei care au fost lipsiți de el. Se concentrează asupra proiectelor care au beneficiat de finanțare și omite proiectele

la care au fost decapitalizare prin impozitare. Are în vedere beneficiul imediat al unui grup, trecând cu vederea pierderile altor grupuri și pierderea netă pentru comunitate ca întreg.

Argumentul ce se opune garantării de către stat a creditelor și împrumuturilor ipotecare în favoarea întreprinderilor private și a persoanelor particulare este la fel de puternic, deși mai puțin evident, ca și cel ce se opune acordării de împrumuturi ipotecare și credite guvernamentale directe. Susținătorii ipotecii garantate de stat omit, de asemenea, faptul că ceea ce se împrumută, în ultimă instanță, este capitalul real, limitat ca ofertă, precum și faptul că ajută o persoană identificată B pe cheltuiala uneia neidentificate A. Împrumuturile ipotecare garantate de stat pentru achiziționarea de case, mai ales atunci când se solicită o plată anticipată insignifiantă sau nicio plată, determină, de fapt, creșterea volumului de împrumuturi îndoielnice. Ele îl forțează pe contribuabil să subvenționeze afaceri foarte riscante și să acopere pierderile. Îi încurajează pe oameni să „cumpere" case pe care, de fapt, nu și le pot permite. În cele din urmă, tind să provoace o ofertă supradimensionată de case în comparație cu celelalte bunuri. Suprastimulează temporar construcțiile, determină creșterea costului locuințelor pentru toată lumea (inclusiv pentru cumpărătorii de case prin împrumuturi ipotecare garantate) și pot conduce domeniul construcțiilor, în cele din urmă, în direcția greșită a unei supraexpansiuni costisitoare. Pe scurt, nu duc la creșterea pe termen lung a producției naționale globale, ci încurajează investițiile eronate.

3

Observam, la începutul acestui capitol, faptul că „ajutorul" acordat de stat afacerilor este, de obicei, la fel de temut ca și ostilitatea guvernului. Acest lucru este valabil atât pentru subvențiile guvernamentale, cât și pentru împrumuturile guvernamentale. Guvernul nu împrumută și nu oferă niciodată nimic pentru afaceri fără să ia ceva în schimb. Reprezentanți ai New Deal-ului sau alți etatiști pot fi auziți deseori lăudându-se cu felul în care guvernul „a impulsionat afacerile", în 1932 și mai târziu, prin intermediul Reconstruction Finance Corporation, Home Owners Loan Corporation și al altor agenții de stat. Dar guvernul nu poate acorda un ajutor financiar afacerilor dacă nu a dobândit mai întâi, sau în cele din urmă, tot atât de mult de pe urma afacerilor. Fondurile guvernului provin în întregime din impozite. Chiar și mult-lăudatul „credit guvernamental" se bazează pe presupunerea că împrumuturile sale vor fi, în ultimă instanță, compensate din veniturile aduse de impozite. Când guvernul acordă împrumuturi sau subvenții pentru afaceri, ceea ce se întâmplă de fapt este impozitarea afacerilor private profitabile în vederea sprijinirii celor neprofitabile. Această acțiune ar putea fi justificată doar în anumite condiții de criză, însă nu este aici locul să analizăm aceste situații limită. Pe termen lung, nu pare a fi o politică avantajoasă pentru țară în ansamblu. Iar experiența a demonstrat că nu este.

Capitolul VII

BLESTEMUL MECANIZĂRII

Printre cele mai persistente iluzii economice se numără și credința că, în general, mașinile creează șomaj. Demolată de o mie de ori, ea a renăscut de tot atâtea ori din propria cenușă, mai puternică și mai viguroasă ca oricând. Ori de câte ori se înregistrează șomaj în masă pe perioade îndelungate, mașinile sunt, din nou, blamate. Această eroare constituie încă baza discursului multor sindicate. Opinia publică tolerează aceste practici întrucât fie consideră că, în fond, sindicatele au dreptate, fie pentru că este prea dezorientată ca să vadă unde anume greșesc acestea.

Convingerea că mașinile dau naștere la șomaj, atunci când este însoțită de o oarecare fundamentare logică, duce la concluzii absurde. Ar însemna nu numai că fiecare îmbunătățire tehnologică a dat naștere la șomaj, ci și că, probabil, omul primitiv a început să provoace apariția șomajului o dată cu primele eforturi menite să înlăture muncile dificile și eforturile inutile.

Ca să nu ne întoarcem prea mult în timp, să ne oprim asupra cărții lui Adam Smith, *Wealth of Nations*, publicată în 1776. Primul capitol al acestei cărți remarcabile se numește „Despre diviziunea muncii", iar în pagina a doua a acestui capitol, autorul ne spune că un lucrător neobișnuit cu folosirea mașinilor utilizate în producerea de ace „abia poate să producă un ac pe zi și cu siguranță nu poate face douăzeci", dar folosind

aceste mașini poate face 4.800 de ace pe zi. Astfel, încă de pe vremea lui Adam Smith, mașinile au eliminat din producție, din păcate, între 240 și 4.800 de lucrători ce confecționau ace, pentru fiecare lucrător menținut. În industria producătoare de ace se înregistra deja, ca urmare a mecanizării, o rată a șomajului de 99,98%. Mai rău de atât nu se putea.

{i totuși se putea, întrucât revoluția industrială se afla doar la început. Să analizăm câteva dintre incidentele și aspectele aceste revoluții. Să vedem, de exemplu, ce s-a întâmplat în industria textilă. Pe măsură ce se introduceau noile mașini de țesut, ele erau distruse de meșteșugari (peste 1.000 de bucăți într-o singură răzmeriță), casele erau incendiate, inventatorii erau amenințați și obligați să fugă ca să-și salveze viața, iar ordinea nu a fost restabilită decât prin intervenția armatei și deportarea sau spânzurarea capilor răzmerițelor.

Este important să reținem că, în măsura în care răsculații se gândeau la soarta lor imediată sau chiar de perspectivă, opoziția lor față de mașini era de înțeles. Fiindcă William Felkin, în lucrarea sa *History of the Machine – Wrought Hosiery Manufacturers* (1867), ne spune (deși afirmația nu pare plauzibilă) că cea mai mare parte a celor 50.000 de muncitori textiliști englezi și familiile lor nu au depășit starea de înfometare și mizerie adusă de introducerea mașinii, nici după patruzeci de ani. În ceea ce privește convingerea răsculaților că mașina înlocuia pentru totdeauna omul, aceștia greșeau, fiindcă încă înainte de sfârșitul secolului al XIX-lea industria textilă asigura de lucru pentru cel puțin o sută de ori mai mulți oameni decât la începutul secolului.

Arkwright a inventat mașina de filat semi-mecanică în 1760. În acel moment, se estima că în Anglia existau 5.200 de filatori ce foloseau roțile de tors și 2.700 de țesători – în total 7.900 de persoane implicate în producerea de țesături din bumbac. Introducerea invenției lui Arkwright a întâmpinat opoziție pe motivul că amenința traiul lucrătorilor, opoziție care a fost suprimată prin forță. {i totuși, în 1787 – la douăzeci și șapte de ani de la apariția invenției – o anchetă parlamentară arăta că, de fapt, numărul de persoane angajate în sectorul de filare și țesere a bumbacului a sporit de la 7.900 la 320.000, adică o creștere de 4.400%.

Dacă cititorul va consulta cărți precum *Recent Economic Changes* de David A. Wells, editată în 1889, va găsi pasaje care, mai puțin în ceea ce privește datele și sumele incluse, ar fi putut fi scrise de tehnofobii pe care îi întâlnim astăzi. Să oferim câteva citate:

> În perioada celor zece ani, începând cu 1870 până în 1880, marina comercială britanică și-a sporit volumul de transport, numai în ce privește intrările și ieșirile din vamă, până la 22.000.000 tone, și totuși numărul celor angajați să manipuleze în port acest volum mare de mărfuri a scăzut, în 1880 față de 1870, până la aproape 3000 (mai exact 2990). Ce a provocat această scădere? Introducerea mașinilor de ridicare cu aburi și a macaralelor pentru cereale pe chei și în docuri, utilizarea puterii aburului etc.
>
> În 1873, prețul oțelului Bessemer era de 80 $ tona în Anglia, unde acesta nu a fost sporit prin taxe protecționiste; în 1886, oțelul era produs și vândut rentabil, în aceeași țară, pentru mai puțin de 20 $ tona. În această perioadă, capacitatea anuală de producție a unui convertor Bessemer a fost sporită de patru ori, fără ca necesarul de forță de muncă să crească, ci chiar diminuându-se.
>
> Capacitatea energetică a motoarelor cu aburi existente în lume și folosite în anul 1887 a fost estimată de către Biroul de Statistică din Berlin ca echivalând cu puterea a 200.000.000 de cai și cu cea a aproximativ 1.000.000.000 de oameni, adică de cel puțin trei ori populația activă a globului...

S-ar putea crede că această ultimă cifră l-a determinat pe dl Wells să își întrerupă argumentația și s-ar putea pune întrebarea cum de mai rămăseseră măcar câteva locuri de muncă în anul 1889; dar el, cu un pesimism reținut, a concluzionat numai că „în astfel de condiții, supraproducția industrială poate deveni cronică”.

În timpul recesiunii din 1932, mașinile au fost din nou învinuite pentru existența șomajului. În câteva luni, doctrinele unui grup auto-intitulat al Tehnocraților s-au răspândit în toată țara ca un foc într-o pădure. Nu-l voi plictisi pe cititor cu înșiruirea fantasticelor cifre prezentate de acest grup sau cu corecturile necesare pentru a arăta cum stăteau în realitate lucrurile. Este destul să spunem că Tehnocrații comiteau aceeași eroare, de a considera că mașinile îi înlocuiesc permanent pe oameni – numai că, în ignoranța lor, o prezentau drept o

descoperire a lor, nouă și revoluționară. Aforismul lui Santayana, conform căruia cei care nu-și amintesc trecutul sunt sortiți să îl repete, capătă, astfel, o bună ilustrare.

În cele din urmă, tehnocrații au fost discreditați și, astfel, eliminați; însă doctrina lor mai dăinuie încă. Ea se regăsește în sute de reglementări pentru menținerea locurilor de muncă și în anumite practici dăunătoare ale sindicatelor, iar aceste reglementări și practici sunt tolerate și chiar aprobate datorită confuziei cu privire la această problemă.

Depunând mărturie pentru Departamentul de Justiție al SUA în fața Comitetului Economic Național Temporar (mai cunoscut sub inițialele TNEC – *Temporary National Economic Committee*) în martie 1941, Corwin Edwards cita nenumărate exemple de astfel de practici. Sindicatul din industria energiei electrice din New York a fost acuzat pentru refuzul de a instala echipamente electrice fabricate în afara statului New York, dacă acestea nu erau livrate dezasamblate, iar apoi reasamblate la locul de utilizare. În Houston, Texas, producătorii de țevi și sindicatul instalatorilor au căzut de acord ca membrii sindicatului să instaleze conducte prefabricate numai dacă unul dintre capetele filetate era tăiat, ca apoi să fie utilizat la locul de instalare. Diferite filiale ale sindicatului vopsitorilor au impus restricții privind folosirea pistoalelor de vopsit, restricții care, în multe dintre cazuri, aveau ca unic scop menținerea locurilor de muncă prin obligativitatea utilizării procesului mai lent al aplicării vopselei cu pensula. O filială a sindicatului camionagiilor a cerut ca fiecare camion care intra în zona metropolitană New York să aibă un șofer local pe lângă cel deja angajat. În diferite orașe, sindicatul electricienilor a cerut ca atunci când se folosește o sursă temporară de lumină sau energie la construcția unui imobil, să fie angajat cu normă întreagă un electrician de întreținere care să nu aibă voie să facă nicio altă lucrare electrică. Cum spunea dl Edwards, această regulă „presupune deseori angajarea unui om care să-și petreacă ziua citind sau jucând cărți de unul singur și care să nu facă nimic altceva decât să răsucească un comutator la începutul și la sfârșitul zilei".

Ar putea fi citate în continuare astfel de practici, orientate spre crearea de slujbe, din multe alte domenii. În sectorul căilor ferate, sindicatele insistă să fie angajați pompieri pe locomotive, deși nu este nevoie de ei. În cadrul teatrelor, sindicatele insistă să se utilizeze lucrători pentru schimbarea decorurilor, chiar și în piese în care nu este folosit niciun decor. Sindicatul muzicienilor solicită angajarea de muzicieni permanenți sau chiar de orchestre întregi, chiar și atunci când este suficientă folosirea înregistrărilor audio.

Până în 1961 nu a apărut niciun semn că eroarea ar fi fost descoperită. Nu numai liderii sindicali, dar și funcționarii de stat vorbeau cu gravitate despre „automatizare" ca despre o cauză de primă importanță a apariției șomajului. Automatizarea era considerată ca fiind ceva cu totul nou în lume. De fapt, era doar un nume nou pentru continua evoluție tehnologică și pentru realizarea utilajelor cu o productivitate tot mai sporită.

2

Nici astăzi, împotrivirea față de introducerea mașinilor mai productive nu este caracteristică numai celor lipsiți de pregătire economică. În 1970 a apărut o carte scrisă de un economist atât de respectat încât, în perioada ce a urmat, a fost recompensat cu Premiul Nobel. Acest autor se opunea introducerii mașinilor cu productivitate sporită în țările subdezvoltate pe motiv că determinau „reducerea cererii de forță de muncă"![*] Concluzia logică ce s-ar desprinde ar fi că numărul de locuri de muncă poate fi maximizat făcând munca cât mai ineficientă și mai neproductivă posibil. Ceea ce înseamnă că răsculații englezi, care la începutul secolului al XIX-lea distrugeau ramele pentru ciorapi, războaiele de țesut acționate de aburi și mașinile de tuns, aveau de fapt dreptate.

S-ar putea strânge munți de cifre care să demonstreze cât de mult se înșelau tehnofobii în trecut. Acest efort este însă inutil, dacă nu înțelegem exact *de ce* se înșelau. Datele statistice și istorice nu sunt de niciun folos în economie dacă nu sunt însoțite de o înțelegere *deductivă* a faptelor – ceea ce înseamnă, în acest caz, înțelegerea motivului pentru care consecințele din trecut ale introducerii mașinilor și altor echipamente cu productivitate sporită *trebuiau* să se manifeste. Astfel, tehnofobii vor susține (cum o și fac dealtfel, atunci când se reamintește faptul că profețiile predecesorilor lor s-au dovedit a fi absurde) că: „Acestea ar fi fost foarte bune în trecut însă circumstanțele de acum sunt fundamental diferite; iar acum pur și simplu nu ne

[*] Gunnar Myrdal, *The Challenge of World Poverty*, 1970, New York: Pantheon Books, pp. 400-401 și urm.

putem permite să creăm alte mașini cu productivitate sporită.” Doamna Eleanor Roosevelt scria, într-un articol publicat de un ziar în 19 septembrie 1945: „Am atins astăzi punctul în care echipamentele cu productivitate mare înseamnă ceva bun doar dacă nu aruncă pe drumuri lucrătorii.”

Dacă ar fi adevărat că introducerea mașinilor mai productive reprezintă o cauză de creștere constantă a șomajului și a sărăciei, concluziile logice ce ar putea fi trase ar fi revoluționare, nu numai în domeniul tehnic, ci și pentru conceptul nostru de civilizație. Nu numai că ar trebui să considerăm orice viitor progres tehnic drept o calamitate, dar toate realizările tehnice din trecut ar trebui privite cu aceeași spaimă. Zi de zi, fiecare dintre noi, în activitatea proprie, este implicat în încercarea de a reduce efortul cerut de obținerea unui anume rezultat. Fiecare muncitor inteligent încearcă să reducă efortul cerut de îndeplinirea sarcinilor ce i-au fost repartizate. Cei mai ambițioși dintre noi încearcă neobosit să sporească rezultatele ce pot fi obținute într-un număr de ore dat. Dacă ar fi fost logici și consecvenți, tehnofobii ar fi discreditat tot acest progres și această ingeniozitate ca fiind nu numai fără rost, ci chiar periculoase. De ce să se transporte mărfurile de la Chicago la New York pe calea ferată când am putea folosi mult mai mulți oameni, de exemplu, ca să le care în spate?

Astfel de teorii false nu sunt niciodată susținute în mod consecvent, logic, dar fac mult rău chiar și numai pentru că sunt susținute. De aceea, să încercăm să vedem ce se întâmplă atunci când se introduc perfecționări tehnice și mașini mai productive. Aspectele de detaliu vor diferi pentru fiecare situație, în funcție de condițiile specifice dintr-un anumit sector industrial sau dintr-o perioadă dată. Dar vom construi, prin supoziții, un exemplu care acoperă principalele situații posibile.

Să presupunem că un producător de îmbrăcăminte află despre o mașină care poate produce paltoane într-un timp de două ori mai scurt decât cel necesar înainte. Drept urmare, instalează mașinile și concediază jumătate din forța de muncă.

La prima vedere, pare o pierdere evidentă de locuri de muncă. Însă și pentru fabricarea noii mașini a fost necesară forță de muncă; iată, deci, niște slujbe care altfel nu ar fi existat. Evident, producătorul n-ar fi cumpărat mașina dacă aceasta nu ar fi confecționat costume mai bune cu un volum mai redus de muncă, sau același tip de costume cu un cost mai mic. Presupunând să suntem în situația din urmă, nu putem face supoziția că volumul total de muncă necesar pentru fabricarea mașinilor a fost la fel de mare, exprimat în cheltuieli cu salariile, ca și volumul total de muncă pe care producătorul de confecții speră să-l economisească pe termen lung, achiziționând mașina; altfel, nu ar face niciun fel de economie și n-ar fi achiziționat-o.

Deci tot există o pierdere netă de locuri de muncă ce trebuie luată în considerare. Ar trebui însă cel puțin să acceptăm posibilitatea ca *primul* efect al introducerii mașinilor mai productive să fie creșterea ocupării forței de muncă pe ansamblu, deoarece, de obicei, producătorul de îmbrăcăminte speră, prin achiziționarea de mașini, să economisească bani *pe termen lung,* iar amortizarea mașinii se realizează în câtiva ani.

După ce mașina a produs suficiente economii pentru a-și acoperi costul, producătorul de paltoane realizează un profit mai mare decât înainte. (Vom presupune că le vinde la un preț cel puțin egal cu cel al concurenților și că nu face niciun efort să scadă prețul.) În această situație, ar putea părea că forța de muncă a suferit o pierdere, pe ansamblu, în ce privește gradul de ocupare, în timp ce numai fabricantul, capitalistul, este cel care câștigă. Dar tocmai din aceste profituri suplimentare vor proveni viitoarele câștiguri sociale. Fabricantul trebuie să folosească aceste profituri suplimentare cel puțin într-una din următoarele trei modalități, și este posibil să folosească o parte din ele în toate cele trei feluri: (1) pentru extinderea operațiilor proprii prin achiziționarea mai multor mașini care să producă mai multe haine; (2) pentru investiții suplimentare într-un alt sector industrial; (3) pentru a-și spori propriul consum. Indiferent de alternativa aleasă, gradul de ocupare a forței de muncă va spori.

Altfel spus, fabricantul, ca urmare a economiilor făcute, are profituri pe care nu le avea înainte. Fiecare dolar din suma economisită din salariile directe pentru foștii lucrători ce confecționau paltoanele va fi plătit de el sub forma salariilor indirecte ce revin lucrătorilor ce au fabricat noua mașină, sau lucrătorilor din alt sector industrial ce utilizează capital, sau constructorilor unei case noi, sau celor ce fabrică automobilul pe care și-l dorește, sau bijuterii și blănuri pentru soția sa. În orice caz (dacă nu este avar), oferă, indirect, tot atâtea slujbe câte a încetat să asigure în mod direct.

Dar problema nu trebuie și nu poate să rămână sub această formă. Dacă acest producător întreprinzător efectuează economii mari comparativ cu competitorii săi, fie va începe să-și extindă activitatea în defavoarea acestora, fie îi va determina și pe ei să înceapă să-și cumpere mașini. Pe de o parte va fi oferit mai mult de lucru fabricanților de mașini, iar pe de altă parte, concurența și producția vor începe să forțeze reducerea

prețurilor la paltoane. Nu vor mai fi profituri atât de mari pentru cei ce cumpără noile mașini. Rata profitului la producătorii ce utilizează noile mașini va începe să scadă, în timp ce producătorii care nu au achiziționat mașina s-ar putea să nu aibă profit deloc. Economiile, altfel spus, vor fi transferate cumpărătorilor de paltoane – adică *la consumatorilor*.

Întrucât acum paltoanele sunt mai ieftine, tot mai mulți le vor cumpăra. Aceasta înseamnă că, deși este nevoie de mai puțini oameni pentru producerea aceluiași număr de paltoane, acum se produc mai multe decât înainte. Dacă cererea de paltoane este, cum o numesc economiștii, „elastică" – adică dacă o scădere a prețului determină o creștere relativ mai mare a numărului de paltoane vândute –, atunci ar putea fi angajați mai mulți oameni, chiar în confecționarea de paltoane, față de perioada precedentă introducerii noilor mașini ce economisesc munca. Deja am văzut cum s-a întâmplat acest lucru în trecut, în cazul produselor textile.

Locurile de muncă nou-create nu depind exclusiv de elasticitatea cererii pentru produsul respectiv. Să presupunem că, deși prețul paltoanelor a fost redus aproape la jumătate – de la un preț de, să zicem, 150 $, la un preț de 100 $, nu s-a vândut niciun palton în plus. Rezultatul ar fi că, în vreme ce consumatorilor li se oferă la fel de multe paltoane, fiecare cumpărător în parte va rămâne cu 50 $, bani pe care nu i-ar fi avut înainte. Prin urmare, va cheltui acești 50 $ pe altceva, furnizând astfel mai mult de lucru în *alte* domenii.

Pe scurt, mașinile, îmbunătățirile tehnologice, automatizarea, economiile și eficiența nu reduc, pe ansamblu, locurile de muncă.

3

Nu toate invențiile și descoperirile constau, bineînțeles, în mașini ce „economisesc munca". Unele, cum ar fi instrumentele de precizie, nailonul, placajul și plasticul de toate felurile, au îmbunătățit numai calitatea produselor. Altele, cum ar fi telefonul sau avionul, realizează operații pe care munca omului nu le-ar fi putut efectua deloc. Iar altele, cum ar fi instalațiile cu raze X, radiourile, televizoarele, instalațiile de aer condiționat și computerele, creează lucruri care, altfel, nici nu ar fi existat. În exemplul ce urmează am ales însă exact tipul de mașină ce a reprezentat în mod special obiectul tehnofobiei moderne.

Bineînțeles, este posibilă exagerarea argumentului că mașinile nu reduc pe ansamblu locurile de muncă. De exemplu, câteodată se spune că mașinile creează mai multe locuri de muncă decât ar fi existat în alte condiții. În anumite circumstanțe, acest lucru ar putea fi adevărat. Cu siguranță că ele pot crea cu mult mai multe locuri de muncă *în anumite sectoare*. Cifrele corespunzătoare secolului al XVIII-lea pentru sectoarele industriei textile pot constitui o dovadă. Corespondentele lor de acum nu sunt, cu siguranță, mai puțin surprinzătoare. În 1910, 140.000 persoane erau angajate în SUA în cadrul nou-createi industrii a automobilelor. În 1920, pe măsură ce produsul a fost îmbunătățit iar costul său redus, această industrie asigura locuri de muncă pentru 250.000 persoane. În 1930, pe măsură ce perfecționarea produsului și reducerea costului au continuat, în această industrie erau ocupate 380.000 persoane. În 1973, numărul lor sporise la 941.000. În 1973, 514.000 persoane erau angajate în industria producătoare de avioane și piese pentru avioane și 393.000 erau angajate în industria componentelor electronice. La fel s-a întâmplat în toate industriile nou create, pe măsură ce invenția era perfecționată, iar costul redus.

Se poate afirma cu certitudine că mașinile au dus la sporirea enormă a numărului de locuri de muncă. Astăzi, populația globului este de patru ori mai numeroasă decât la mijlocul secolului al XVIII-lea, înainte ca revoluția industrială să fie efectiv declanșată. Se poate spune că mașinile au dat naștere acestei populații sporite, fiindcă fără mașini, lumea n-ar fi fost în stare să suporte această creștere. Prin urmare, se poate spune că trei din patru dintre noi datorăm mașinilor nu numai locul de muncă, ci însăși faptul că trăim.

Totuși, ar fi greșit să considerăm că rezultatul folosirii mașinilor este în primul rând crearea de *locuri de muncă*. Adevăratul rezultat este creșterea *producției*, a nivelului de trai, a prosperității economice. Ideea de a asigura locuri de muncă pentru toată lumea nu este una dintre cele mai strălucite, nici chiar (sau mai ales) în cea mai primitivă economie. Ocuparea deplină a forței de muncă – cât mai deplină posibil, ocuparea de lungă durată, de rutină, epuizantă – este caracteristică tocmai națiunilor înapoiate industrial. Unde există deja o ocupare deplină a forței de muncă, noile mașini, invențiile și descoperirile nu pot asigura *noi* locuri de muncă decât după ce a trecut suficient timp pentru creșterea populației. Ele pot aduce mai mult „șomaj" (mă refer, de data aceasta, la șomajul *voluntar*, nu la cel *involuntar*) deoarece oamenii își pot permite acum să lucreze mai puține ore iar copiii și vârstnicii nu mai trebuie să muncească.

Repet, ceea ce fac mașinile este să aducă o creștere în producție și în nivelul de trai. Aceasta se poate întâmpla în două feluri: realizând bunuri mai ieftine pentru consumatori (ca în exemplul nostru cu paltoanele) sau determinând creșterea salariilor ca urmare a sporirii productivității lucrătorilor. Cu alte cuvinte, fie duc la creșterea salariilor fie, prin reducerea prețurilor, la creșterea volumului de bunuri și servicii care pot fi cumpărate cu aceiași bani. Uneori creșterea salariilor reale se produce pe ambele căi, prevalența uneia sau alteia depinzând, în mare măsură, de politica monetară a fiecărei țări. Dar în orice caz, mașinile, invențiile și descoperirile duc la creșterea salariilor *reale*.

4

Înainte de a depăși acest subiect, trebuie să lansăm un avertisment. Marele merit al economiștilor clasici a constat tocmai în faptul că au luat în considerare consecințele secundare, au fost preocupați de efectele unei anumite politici economice sau ale unui proiect dat pe termen lung și asupra întregii societăți. Greșeala lor a fost însă că, analizând lucrurile în perspectivă și pe termen lung, au neglijat uneori să analizeze aspectele particulare și imediate. Au fost prea des înclinați să minimalizeze sau să omită cu totul efectele imediate ale proiectelor asupra unor grupuri particulare. De exemplu, am văzut că mulți dintre lucrătorii englezi au trecut prin adevărate tragedii ca urmare a introducerii noilor mașini de filat, una dintre cele mai timpurii invenții ale revoluției industriale.

Fapte ca acestea și altele asemănătoare din epoca modernă i-au condus însă pe unii economiști la cealaltă extremă, făcându-i să aibă în vedere *doar* efectele imediate asupra anumitor grupuri. Joe Smith este concediat ca urmare a introducerii unei noi mașini. „Fiți atenți la Joe Smith”, insistă acești autori. „Nu-l pierdeți niciodată din vedere pe Joe Smith.” Ceea ce fac ei este să-l aibă în vedere *numai* pe Joe Smith și să uite de Tom Jones, care tocmai a obținut o slujbă în industria care produce noua mașină, și de Ted Brown, care a fost angajat să lucreze la o astfel de mașină, și de Daisy Miller, care acum își poate cumpăra o haină la jumătate din prețul de ieri. {i fiindcă se gândesc doar la Joe Smith, sfârșesc prin a susține teorii reacționare și pline de nonsens.

Da, trebuie să-l avem în vedere pe Joe Smith. A fost înlăturat din slujbă de noua mașină. Poate va reuși să obțină curând altă slujbă, chiar mai bună. Este însă posibil ca el să-și fi închinat mulți ani din viață calificării și perfecționării într-o anumită meserie pentru care nu mai există nicio cerere pe piață. A pierdut investiția în propria persoană, în calificarea lui învechită, la fel cum fostul patron și-a pierdut, poate, *propria* investiție în mașinile depășite sau în procesele tehnologice dintr-o dată uzate moral. El era muncitor calificat și era plătit ca atare. Acum a devenit, din nou, peste noapte, un muncitor necalificat și poate pretinde, pentru moment, numai salariul corespunzător unui muncitor necalificat, fiindcă nu mai este nevoie de calificarea pe care o avea. Nu putem și nu trebuie să-l uităm pe Joe Smith. El reprezintă una din dramele individuale care, așa cum vom vedea, însoțesc aproape toate progresele industriale și economice.

Dacă ar fi să ne întrebăm ce anume se va întâmpla cu Joe Smith – dacă ar trebui să-l lăsăm să se adapteze singur, să-i plătim o indemnizație de concediere sau să-i dăm un ajutor de șomaj, să-l concediem sau să-l instruim pe banii guvernului pentru o altă slujbă –, ar însemna să depășim limitele situației pe care încercăm să o ilustrăm. Învățămintele de bază constau în faptul că ar trebui să încercăm să vedem *toate* consecințele principale ale unei politici economice sau ale unui proiect – efectele imediate asupra anumitor grupuri și efectele pe termen lung asupra tuturor grupurilor.

Dacă am acordat un spațiu atât de mare acestei probleme, este fiindcă aceste concluzii privind efectele introducerii noilor mașini, invenții și descoperiri asupra șomajului, producției și bunăstării sunt de maximă importanță. Dacă greșim aici, rămân puține lucruri în economie în legătură cu care este posibil să avem dreptate.

Capitolul VIII

SCHEMELE DE ÎMPĂRȚIRE A MUNCII

Vorbeam despre diferite practici sindicaliste orientate spre crearea de locuri de muncă și prevenirea șomajului. Aceste practici și tolerarea lor de către opinia publică derivă din aceeași eroare fundamentală ca și

teama în fața mașinilor. Ele decurg din credința că o modalitate mai eficientă de a face un lucru desființează locuri de muncă și din corolarul său inerent că o modalitate mai puțin eficientă de a-l face creează slujbe.

Acestei erori i se asociază credința că în lume există un anumit volum de muncă de realizat și că, dacă nu putem mări acest volum imaginând modalități mai dificile de muncă, ne putem cel puțin imagina procedee pentru a o repartiza unui număr cât mai mare posibil de oameni.

Această eroare se ascunde în spatele subdiviziunii detaliate a muncii, asupra căreia insistă sindicatele. Subdivizarea este foarte des întâlnită în sectoarele de construcții din orașele mari. Zidarii sunt împărțiți după cum folosesc piatra sau cărămida pentru construcție. Un electrician nu poate desface un lambriu din lemn pentru a remedia un contact și apoi să-l refacă; această operațiune o poate realiza doar tâmplarul, indiferent de simplitatea operației. Un instalator nu va desface sau pune la loc o placă de faianță atunci când trebuie să repare o conductă defectă; aceasta o face faianțarul.

Între sindicate se duc lupte puternice, se fac greve de „jurisdicție” pentru dreptul exclusiv de a exercita anumite meserii de graniță. Într-o declarație întocmită de Căile Ferate Americane pentru Comitetul de Procedură Administrativă al Procurorului General, cei de la Căile Ferate dădeau nenumărate exemple în care Consiliul Național de Restructurare a Căilor Ferate decisese că

> fiecare operație legată de calea ferată, în parte, indiferent cât de măruntă, cum ar fi o convorbire telefonică sau acționarea unui întrerupător, este atributul exclusiv al unei anumite categorii de angajați, astfel încât dacă un angajat din altă categorie, pe parcursul îndeplinirii sarcinilor sale obișnuite, prestează astfel de operații, nu numai că trebuie plătit cu salariul corespunzător unei zile lucrate suplimentar, dar, în același timp, membrii categoriei recunoscute ca având dreptul de a presta operația aflați în șomaj trebuie să primească salariul pe o zi, întrucât nu li s-a solicitat prestarea acestei operații.

Este adevărat că unele persoane pot trage foloase de pe seama altora în urma acestei subdivizări arbitrare a muncii, cu condiția să rămână singurii beneficiari ai acestui procedeu. Dar cei ce o admit ca practică generală nu înțeleg că ea duce întotdeauna la creșterea costurilor de producție, că determină pe ansamblu prestarea unui volum de muncă mai mic și realizarea unei cantități mai mici de bunuri. Proprietarul casei, care este obligat să angajeze doi oameni pentru a face treaba unuia singur, într-adevăr, oferă de lucru unui om în plus. Dar îi rămân bani mai puțini pentru a cheltui pe altceva care ar fi necesitat angajarea altui om. Fiindcă defecțiunea din baia lui a fost reparată pentru o sumă dublă față de cât ar fi trebuit să coste, este silit să nu mai cumpere noul pulover pe care și-l dorise. Nu se oferă mai mult „de lucru”, pentru că o zi de lucru pentru un faianțar de care nu era nevoie a însemnat o zi de muncă în minus pentru cel ce face pulovere sau pentru operatorul unei mașini de tricotat. Nici proprietarul nu stă mai bine. În loc să aibă dușul reparat și un pulover, trebuie să se mulțumească doar cu dușul. {i dacă vom considera puloverul ca o componentă a avuției naționale, țara are un pulover mai puțin. Acesta este rezultatul concret al efortului de a crea locuri de muncă suplimentare prin diviziunea arbitrară a muncii.

Mai sunt și alte scheme pentru „împărțirea muncii”, des promovate de purtătorii de cuvânt ai sindicatelor și de puterea legislativă. Cea mai frecvent folosită constă în reducerea săptămânii de lucru, de obicei prin lege. Convingerea că va duce la „divizarea muncii” și că va „oferi mai multe locuri de muncă” a fost unul dintre motivele principale pentru includerea prevederii privind penalizarea pentru orele suplimentare de lucru în actuala Lege federală privind salariile orare. Legislația precedentă din SUA, care interzicea angajarea femeilor și a minorilor pentru mai mult de patruzeci și opt de ore pe săptămână, avea la bază convingerea că mai mult de atât ar fi fost dăunător pentru sănătate și pentru moralul acestora. O altă idee era că orele suplimentare ar fi influențat negativ eficiența. Dar prevederea, inclusă în legea federală, potrivit căreia un patron trebuie să-i plătească unui muncitor o majorare de 50% peste salariul orar obișnuit pentru toate orele lucrate săptămânal peste nivelul de patruzeci de ore, nu se bazează în principal pe convingerea că, de exemplu, patruzeci și cinci de ore pe săptămână sunt dăunătoare fie sănătății, fie eficienței. Ea a fost inserată, în parte, în speranța stimulării creșterii venitului săptămânal al unui muncitor și, în parte, în speranța că, descurajând tendința patronului de a solicita oricui, în mod obișnuit, efectuarea a mai mult de patruzeci de ore de muncă săptămânal, acesta va prefera să angajeze muncitori suplimentari. La momentul scrierii acestei cărți,

există câteva propuneri de scheme de „prevenire a șomajului” prin instituirea unei săptămâni de lucru de treizeci de ore sau eventual de patru zile.

Care este efectul real al unor astfel de soluții, puse în aplicare fie de sindicate, fie prin legislație? Vom clarifica problema luând în considerare două cazuri. Primul constă în reducerea săptămânii de lucru standard de la patruzeci la treizeci de ore, fără modificarea nivelului salariului orar. Al doilea constă în reducerea săptămânii de lucru de la patruzeci la treizeci de ore, dar însoțită de o creștere suficient de mare a nivelurilor salariilor orare pentru menținerea aceluiași salariu săptămânal al muncitorilor deja angajați.

Să analizăm primul caz. Presupunem că săptămâna de lucru este redusă de la patruzeci la treizeci de ore, fără schimbarea salariului orar. Dacă există o rată mare a șomajului atunci când se ia această măsură, fără îndoială că va crește numărul locurilor de muncă. Totuși, nu putem presupune că vor fi oferite suficient de multe locuri de muncă în plus, încât să asigure menținerea aceluiași nivel global al salariilor și a numărului de ore-om, dacă nu facem presupunerile improbabile că în fiecare sector industrial s-a înregistrat exact aceeași rată a șomajului și că noii angajați sunt, în medie, mai ineficienți în îndeplinirea sarcinilor specifice decât cei deja angajați. Să acceptăm, totuși, aceste presupuneri. Să zicem că pentru fiecare tip de activitate sunt disponibili exact atâția muncitori câți devin necesari și că aceștia nu duc la creșterea costului producției. Care ar fi urmarea reducerii săptămânii de lucru de la patruzeci la treizeci de ore (fără o creștere a salariului orar)?

Deși vor fi angajați mai mulți lucrători, fiecare dintre ei va lucra mai puține ore și, prin urmare, nu va exista nicio creștere a volumului de ore-om. Este puțin probabil să apară o creștere semnificativă a producției. Salariile totale și „puterea de cumpărare” nu se vor mări. Tot ceea ce s-ar întâmpla, chiar făcând cele mai favorabile presupuneri (care sunt greu realizabile), ar fi faptul că lucrătorii angajați anterior i-ar subvenționa, de fapt, pe cei care nu erau angajați înainte. Pentru ca noii lucrători să primească fiecare în parte trei sferturi din salariul săptămânal al celor angajați înainte de reducerea săptămânii de lucru, fiecare dintre aceștia din urmă va primi numai trei sferturi din salariul săptămânal primit înainte. Este adevărat că vechii lucrători vor munci acum mai puține ore, dar această achiziție de timp liber la un preț ridicat nu este, probabil, o decizie potrivită, ci mai degrabă un sacrificiu făcut pentru a oferi *altora* de lucru.

Liderii de sindicat care cer reducerea săptămânii de lucru în vederea „împărțirii muncii” recunosc, de obicei, acest lucru și, de aceea, fac propunerea sub o formă în care se presupune că toți mănâncă din prăjitură, dar aceasta rămâne întreagă. Să reducem săptămâna de lucru de la patruzeci la treizeci de ore, ne spun ei, ca să oferim mai multe locuri de muncă; dar să compensăm aceasta prin creșterea nivelului salariului orar cu 33,33%. Să presupunem că muncitorii angajați erau plătiți, în medie, cu 5,65 $ pe oră, pentru patruzeci de ore lucrate săptămânal, deci cu 226 de $ pe săptămână; ca să poată obține în continuare 226 $ pentru numai treizeci de ore de lucru, nivelul salariului orar trebuie mărit, în medie, la peste 7,53 $.

Care ar fi consecințele acestei măsuri? Prima și cea mai evidentă constă în creșterea costurilor de producție. Pe de altă parte, dacă presupunem că atunci când erau angajați pentru patruzeci de ore, muncitorii primeau mai puțin decât ar fi permis nivelurile costurilor de producție, prețurilor și profiturilor, înseamnă că aceștia ar fi putut obține creșterea salariului orar *fără* ca durata săptămânii de lucru să fie redusă. Ar fi putut, altfel spus, să lucreze același număr de ore și să obțină venituri totale săptămânale *cu o treime mai mari*, în loc să obțină, lucrând numai treizeci de ore pe săptămână, un venit egal cu cel dinainte. Dar dacă, lucrând patruzeci de ore pe săptămână, obțineau de fapt salariul maxim posibil la un anumit nivel al costurilor și al prețurilor (iar șomajul care se încearcă a fi eliminat ar putea fi un semn că deja primeau mai mult decât atât), atunci creșterea costurilor de producție, ca urmare a sporirii cu 33,33% a nivelului salariului orar, va fi cu mult mai mare decât s-ar putea suporta în condițiile nivelurilor existente ale prețurilor, producției și costurilor.

Prin urmare, efectul unui nivel sporit al salariilor va fi o rată a șomajului cu mult mai mare decât înainte. Firmele mai puțin eficiente vor fi eliminate din afaceri, iar lucrătorii mai puțin eficienți vor fi concediați. Va apărea o reducere a producției și în alte sectoare ale industriei. Costurile de producție mai mari și aprovizionarea mai dificilă vor tinde să mărească prețurile, astfel că salariile reale vor scădea; pe de altă parte, rata mărită a șomajului va diminua cererea, ceea ce va determina o tendință de scădere a prețurilor. În final, ce se va întâmpla cu prețurile bunurilor va depinde de politica monetară a statului. Dacă se aplică o politică de inflație monetară, creșterea prețurilor determinată de mărirea salariului orar va fi doar o modalitate mascată de reducere a salariilor *reale*, astfel încât acestea, exprimate în volumul bunurilor pe care le pot cumpăra, vor fi reduse în același raport în care s-a redus numărul orelor de lucru săptămânale. Rezultatul va fi același ca și în

cazul în care săptămâna de lucru ar fi fost redusă *fără* a avea loc o creștere a nivelului salariilor orare. Iar efectele acestei situații au fost deja discutate.

Pe scurt, schemele de împărțire a muncii se bazează pe același tip de iluzie pe care am analizat-o deja. Cei ce sprijină astfel de scheme se gândesc doar la locurile de muncă ce ar putea fi asigurate pentru anumite persoane sau grupuri, dar nu analizează efectul global la nivelul întregii societăți.

De asemenea, schemele acestea au la bază, așa cum am subliniat de la început, falsa presupunere că există numai un volum limitat de muncă ce poate fi prestată. Nu poate exista o eroare mai mare. Nu există nicio limită pentru volumul de muncă prestat atâta timp cât există o nevoie sau dorință umană rămasă nesatisfăcută pe care munca ar putea-o împlini. Într-o economie modernă, de schimb, se va munci cu atât mai mult cu cât prețurile, costurile și salariile vor fi în raporturi cât mai corecte. Care sunt aceste raporturi, vom vedea mai departe.

Capitolul XIX

DEMOBILIZAREA SOLDAȚILOR {I BIROCRAȚILOR

Când se propune, după fiecare război, demobilizarea forțelor armate, există întotdeauna temerea serioasă că nu vor fi destule locuri de muncă pentru cei reîntorși la viața civilă și că, prin urmare, aceștia vor deveni șomeri. Este adevărat că atunci când se disponibilizează dintr-o dată milioane de oameni, va fi nevoie de timp pentru ca sectorul privat din economie să-i poate reabsorbi – deși ceea ce s-a putut cu ușurință remarca în trecut a fost mai degrabă viteza, decât încetineala, cu care s-a întâmplat acest lucru. Temerile de apariție a șomajului se nasc datorită faptului că oamenii au în vedere un singur aspect al procesului.

Ei se gândesc doar la soldații care se vor agita dezorientați pe piața forței de muncă. De unde se va asigura „puterea de cumpărare" care să permită angajarea lor? Dacă presupunem că bugetul de stat este echilibrat, răspunsul este simplu: Guvernul va înceta să îi mai susțină pe soldați. Însă contribuabilii vor putea să-și păstreze astfel fondurile care înainte erau prelevate în vederea susținerii efortului de război. {i atunci contribuabilii vor avea niște bani în plus pentru a cumpăra un volum mai mare de bunuri. Cererea civilă, altfel spus, va spori și va oferi locuri de muncă forței de muncă suplimentare reprezentate de foștii soldați.

Dacă soldații au fost până atunci susținuți printr-un buget dezechilibrat – adică prin împrumuturi de stat și alte forme de finanțare a deficitului – situația se schimbă oarecum. Dar aceasta înseamnă o altă problemă; vom lua în considerare efectele finanțării deficitului bugetar în alt capitol. Este suficient să admitem că finanțarea deficitului este irelevantă în ce privește problema discutată; dacă presupunem că există un oarecare avantaj legat de deficitul bugetar, acesta poate fi menținut la nivelul anterior prin reducerea impozitelor cu suma care era înainte cheltuită pentru susținerea armatei pe timp de război.

Prin demobilizare nu rămânem, însă, exact în aceeași situație economică în care ne aflam anterior. Soldații care înainte erau susținuți de civili nu vor deveni doar niște civili susținuți de alți civili. Ei vor deveni civili ce se întrețin singuri. Dacă presupunem că cei mobilizați în cadrul forțelor armate în perioada conflictului nu mai sunt necesari în sistemul de apărare, atunci înseamnă că susținerea lor ar fi fost inutilă. Ar fi fost neproductivi. Contribuabilii nu ar fi obținut nimic în schimbul susținerii lor. Acum însă, contribuabilii își îndreaptă această parte a disponibilităților către proaspeții civili, în schimbul unui echivalent în bunuri și servicii. Producția națională totală – avuția tuturor – este mai mare.

2

Același raționament se aplică și în cazul funcționarilor de stat, ori de câte ori aceștia ajung să fie în număr prea mare și nu prestează pentru societate servicii pe măsura salariilor primite. {i totuși, de fiecare dată când se face un efort de a reduce numărul funcționarilor inutili, se protestează spunându-se că această acțiune este „deflaționistă". Vreți să lipsiți acești funcționari de „puterea lor de cumpărare"? Vreți să prejudiciați proprietarii și comercianții care depind de această putere de cumpărare? Pur și simplu vreți să diminuați „venitul național" și să determinați sau să intensificați o recesiune.

Din nou, eroarea este produsă de luarea în considerare a efectelor acțiunii numai asupra funcționarilor concediați și asupra acelor comercianți care depind de ei. Încă o dată se omite faptul că, dacă acești birocrați

nu mai sunt menținuți în funcții, contribuabilii vor putea să-și păstreze banii pe care înainte trebuiau să-i verse în vederea susținerii lor. Din nou se omite faptul că venitul și puterea de cumpărare a contribuabililor sporesc cu cel puțin tot atât cu cât se reduc venitul și puterea de cumpărare ale foștilor funcționari. Dacă patronii de magazine care înainte aveau de lucru mulțumită acestor birocrați își pierd afacerea, alții, în altă parte, câștigă cel puțin tot atât de mult cât pierd primii. Washingtonul va fi mai puțin prosper și va avea mai puține magazine; în schimb, alte orașe vor avea o viață comercială mai activă ca înainte.

Totuși, din nou, problema nu se oprește aici. Țara se descurcă la fel de bine fără acest număr prea mare de funcționari ca și în cazul în care i-ar fi menținut pe posturi. Ba chiar se descurcă mult mai bine, fiindcă foștii funcționari trebuie acum să-și caute de lucru în sectorul privat sau să pornească propriile lor afaceri. Iar puterea suplimentară de cumpărare a contribuabililor, așa cum observam în cazul soldaților, va încuraja acest lucru. Însă funcționarii pot obține slujbe în sectorul privat numai în schimbul unor servicii prestate pentru cei care le dau de lucru – sau mai precis, pentru clienți. În loc să fie niște paraziți, ei devin productivi.

Trebuie să insist din nou asupra faptului că în toată această discuție nu mă refer la funcționarii publici ale căror servicii sunt realmente necesare. Polițiștii, pompierii, gunoierii, medicii, judecătorii care asigură funcționarea instituțiilor puterii legislative și respectiv executive, sunt necesari, ei prestând servicii productive la fel de importante ca și cele ale oricărui angajat din sectorul industrial privat. Ei fac posibilă funcționarea acestuia din urmă într-o atmosferă de respect al legii, ordine, libertate și pace. Dar justificarea lor constă în utilitatea serviciilor asigurate, nu în „puterea de cumpărare” pe care o dețin în virtutea faptului că sunt plătiți din fondurile publice.

Argumentul referitor la „puterea de cumpărare” are implicații uimitoare atunci când este luat în considerare în mod serios. Se poate aplica la fel de bine pentru un tâlhar care te jefuiește. După ce-ți ia banii, el are o putere de cumpărare mai mare. Cu aceasta susține baruri, restaurante, cluburi de noapte, croitori, sau poate lucrători din fabrici de automobile. Dar pentru fiecare slujbă creată ca urmare a cheltuielilor lui, propriile voastre cheltuieli vor crea cu una mai puțin, pentru că disponibilitățile voastre bănești au scăzut exact cu cât au crescut disponibilitățile lui. Tot astfel și contribuabilii creează o slujbă mai puțin pentru fiecare loc de muncă oferit ca urmare a cheltuielilor făcute de funcționari. Când un hoț vă fură banii, nu primiți nimic în schimb. Când vi se iau banii prin impozite pentru a susține birocrați inutili, se creează exact aceeași situație. Suntem chiar norocoși dacă birocrații inutili sunt numai niște leneși ușor de disponibilizat. Astăzi este mai probabil ca ei să fie „reformatori” energici care sunt foarte ocupați cu descurajarea și dezorganizarea producției.

Atunci când nu putem găsi un argument mai bun pentru păstrarea în serviciu a unui grup oarecare de funcționari decât cel al menținerii puterii lor de cumpărare, este semn că a venit momentul să ne descotorosim de ei.

Capitolul X

FETI{UL OCUPĂRII DEPLINE A FORȚEI DE MUNCĂ

Obiectivul economic al oricărei națiuni, ca și al fiecărei persoane în parte, este obținerea celor mai bune rezultate cu cel mai mic efort posibil. Întregul progres economic al lumii constă, de fapt, în obținerea unor producții din ce în ce mai mari cu același volum de muncă. Urmărind acest scop, oamenii au început să pună greutățile pe spinarea catârilor în locul propriilor spinări; au inventat apoi roata și căruța, calea ferată și autovehiculul. Acesta este scopul pentru care și-au folosit oamenii ingeniozitatea în realizarea a sute de mii de invenții destinate creșterii productivității.

Toate acestea sunt lucruri atât de elementare încât ar fi jenant să le mai amintim, dacă nu ar fi atât de des uitate de cei care creează și lansează noile sloganuri. La scară națională, acest prim principiu înseamnă că obiectivul nostru real este de a maximiza producția. Pentru realizarea acestui scop, ocuparea deplină a forței de muncă – adică absența neocupării involuntare – devine o necesitate secundară. Trebuie reținut faptul că scopul este creșterea producției, în timp ce ocuparea forței de muncă reprezintă doar mijlocul de realizare a lui. Nu putem obține, permanent, producția maximă fără ocuparea la maxim a forței de muncă. Dar putem obține cu ușurință o ocupare deplină a forței de muncă fără a avea o producție maximă.

Să ne amintim că membrii triburilor primitive sunt dezbrăcați, mizerabil hrăniți și adăpostiți, dar nu sunt afectați de șomaj. China și India sunt incomparabil mai sărace decât noi, dar principala lor problemă economică o constituie metodele de producție primitive de care dispun (care sunt în același timp și cauza, și consecința lipsei capitalului), și nu șomajul. Nu există ceva mai ușor de realizat decât ocuparea la maxim a forței de muncă, dacă se renunță la ideea maximizării producției. Hitler a realizat ocuparea completă a forței de muncă lansând un uriaș program de înarmare. Al Doilea Război Mondial a asigurat ocuparea deplină a forței de muncă disponibilă pentru toate națiunile implicate în conflict. „Regimul sclavagist" din Germania asigura ocuparea deplină a forței de muncă. Închisorile și lagărele de muncă realizau ocuparea deplină a forței de muncă de care dispuneau. Sistemele coercitive pot asigura întotdeauna acest lucru.

Cu toate acestea, este ciudat faptul că legiuitorii noștri nu prezintă în Congres proiecte de lege pentru maximizarea producției, ci numai proiecte de legi pentru realizarea ocupării complete a forței de muncă. Chiar și grupurile oamenilor de afaceri recomandă înființarea unei „Comisii prezidențiale pentru ocuparea completă a forței de muncă", și nu a unei comisii care să urmărească maximizarea producției prin creșterea ocupării forței de muncă disponibile. De fiecare dată mijlocul de realizare este transformat în obiectiv, iar obiectivul în sine este uitat.

Se discută despre salarii și despre ocuparea forței de muncă de parcă nu ar avea nicio legătură cu productivitatea și cu producția. Pe baza presupunerii că există numai un volum determinat de muncă de prestat, se trage concluzia că săptămâna de lucru de treizeci de ore va asigura mai multe locuri de muncă și, prin urmare, trebuie preferată săptămânii de patruzeci de ore. Cele mai diverse practici ale sindicatelor vizând asigurarea locurilor de muncă sunt în mod confuz tolerate. Când un Petrillo amenință că va înlătura din afaceri un post de radio dacă acesta nu angajează de două ori mai mulți muzicieni decât îi sunt necesari, el obține sprijinul unei părți a opiniei publice fiindcă, la urma-urmei, încearcă să creeze locuri de muncă. Când a fost înființată WPA (Work Progress Administration), s-a considerat genial ca administratorii să întocmească proiecte care să necesite cât mai multă forță de muncă în raport cu valoarea muncii prestate – cu alte cuvinte, care să presupună o muncă pe cât posibil mai ineficientă.

Ar fi mult mai bine dacă s-ar opta pentru obținerea unei producții maxime (ceea ce, în general, nu se întâmplă), o parte din populație fiind susținută în inactivitate printr-un ajutor social nedeghizat, decât să se asigure o „ocupare deplină" realizată prin tot felul de subterfugii și care sfârșește prin dezorganizarea producției. Progresul civilizației a însemnat reducerea gradului de ocupare a forței de muncă, nu creșterea lui. Tocmai prosperitatea este cea care a eliminat, practic, în Statele Unite, necesitatea de a munci pentru copii, pentru mulți dintre vârstnici și pentru milioane de femei. O parte mult mai mică a populației americane nu mai este nevoită să muncească în raport cu proporțiile similare din China sau din Rusia. Se pune întrebarea nu câte milioane de locuri de muncă vor exista în America peste zece ani, ci cât de mult vom putea produce și care va fi, în consecință, nivelul nostru de trai. Problema repartizării bunurilor, asupra căreia cade accentul astăzi, este cu atât mai ușor de rezolvat cu cât există mai mult de repartizat.

Putem să ne ordonăm gândirea punând accentul acolo unde trebuie – asupra politicilor de maximizare a producției.

Capitolul XI

CINE ESTE „PROTEJAT" PRIN TAXE VAMALE?

O simplă trecere în revistă a politicilor economice ale guvernelor din întreaga lume este de natură să-l facă pe orice student serios al economiei să-și ridice mâinile într-un gest de disperare. Foarte probabil, acesta se va întreba ce sens ar avea o discuție asupra îmbunătățirilor și progreselor înregistrate în teoria economică, când gândirea populară și actualele politici ale guvernelor nu au ajuns încă la Adam Smith, cel puțin în ceea ce privește aspectul relațiilor internaționale. Se poate constata că tarifele vamale și politicile comerciale de astăzi sunt nu la fel de proaste ca și cele din secolele al XVII-lea și al XVIII-lea, ci chiar incomparabil mai proaste. Atât motivele reale cât și cele pretinse care determină practicarea acestor tarife și a altor bariere comerciale sunt aceleași.

De la apariția, în urmă cu peste două secole, a cărții *Avuția națiunilor*, s-au adus sute de argumente pentru comerțul liber, dar niciodată poate atât de directe, simple și convingătoare ca în acest volum. În general,

Smith și-a bazat argumentația pe următoarea idee fundamentală: „În fiecare țară există și trebuie să existe întotdeauna interesul majorității populației de a cumpăra tot ceea ce dorește de la cei care vând cel mai ieftin." „Această afirmație este atât de evidentă", continua Smith, „încât orice strădanie de a o demonstra devine ridicolă; nici nu ar fi trebuit enunțată vreodată, dacă sofisticarea interesată a unor comercianți și fabricanți nu ar fi dezorientat bunul simț al oamenilor."

Dintr-un alt punct de vedere, comerțul liber era considerat a fi unul dintre aspectele specializării muncii:

> Cel mai prudent lucru din partea unui cap de familie este de a nu încerca să producă în gospodăria proprie acele bunuri care în acest fel l-ar costa mai mult decât dacă le-ar cumpăra. Croitorul nu încearcă să-și facă pantofi, ci îi cumpără de la cizmar. Cizmarul nu încearcă să-și facă singur haine, ci angajează un croitor. Fermierul nu încearcă niciuna nici alta, ci apelează la serviciile celorlalți doi producători. {i toți aceștia găsesc că este în interesul lor să-și utilizeze întreaga energie și capacitate de muncă într-un mod care să le asigure un oarecare avantaj asupra vecinilor lor și să cumpere, cu o parte a produselor lor, sau – ceea ce înseamnă același lucru – cu prețul unei părți din acestea, bunurile de care au nevoie și care le sunt oferite spre vânzare. Ceea ce înseamnă prudență în conduita fiecărei familii în parte cu greu poate fi considerat ridicol în cea a unei țări.

Dar ce anume îi determină pe oameni să presupună că ceea ce era prudent în comportamentul fiecărei familii în parte *ar putea* fi lipsit de rațiune în cel al unei țări mari? O întreagă înlănțuire de erori, prin care omenirea încă nu și-a croit drum până acum. {i cea mai mare dintre ele este eroarea centrală care este tratată în mod special în această carte. Ea constă în luarea în considerare numai a efectelor imediate ale unei taxe asupra anumitor grupuri și în neglijarea aspectelor sale pe termen lung asupra întregii comunități.

2

Un fabricant american de pulovere din lână se duce în Congres sau la Departamentul de Stat și spune comitetului sau funcționarilor respectivi că ar fi un dezastru național dacă ar înlătura sau reduce taxa vamală aplicată puloverelor englezești. El își vinde acum puloverele cu 30 $ bucata, însă fabricanții englezi le pot vinde pe ale lor cu 25 $, la aceeași calitate. Iată de ce este necesară o taxă de 5 $ pentru ca el să se mențină în afaceri. Evident, nu se gândește doar la el, ci la miile de angajații ai săi și la oamenii care obțin de lucru datorită cheltuielilor făcute de aceștia. Înlăturați-i din serviciu și veți da naștere la șomaj și la scăderea puterii de cumpărare, situație care se va răspândi din ce în ce mai mult. {i dacă poate dovedi că, în cazul în care taxa ar fi înlăturată sau redusă, el va fi într-adevăr forțat să-și închidă fabrica, acest argument este considerat de Congres drept decisiv.

Eroarea constă în faptul că sunt avuți în vedere doar acest fabricant și angajații lui sau doar industria americană producătoare de pulovere. Ea se naște din observarea numai a rezultatelor imediat vizibile și neglijarea celor ce nu sunt evidente ca urmare a faptului că sunt împiedicate să se producă.

Susținătorii protecției prin taxe vamale folosesc mereu argumente care de fapt nu sunt corecte. Dar să presupunem că lucrurile sunt exact așa cum le-a prezentat fabricantul de pulovere. Să presupunem că este nevoie de o taxă de 5 $ pentru ca el să poată produce în continuare pulovere și să asigure de lucru pentru angajații săi.

Am ales în mod intenționat cel mai nefavorabil exemplu posibil privind eliminarea unei taxe. Nu am luat în discuție problema impunerii unei noi taxe în vederea creării unei noi industrii, ci aceea a menținerii unei taxe care *deja a dus la crearea unei industrii* și care nu poate fi eliminată fără a afecta pe cineva.

Taxa este eliminată; fabricantul dă faliment; o mie de muncitori își pierd slujba; comercianții cărora aceștia le asigurau de lucru sunt afectați. Iată rezultatul imediat care se poate vedea. Dar sunt și rezultate care, deși sunt mult mai greu de sesizat, nu sunt mai puțin imediate și reale. Fiindcă puloverele care mai înainte costau 30 $ bucata se pot cumpără cu 25 $, consumatorii pot cumpăra acum pulovere de aceeași calitate cu bani mai puțini, sau unul mai bun cu aceeași sumă de bani. Dacă vor cumpăra un pulover de aceeași calitate, nu numai că obțin puloverul, dar le mai rămân și 5 $, pe care nu i-ar fi avut în condițiile anterioare, pentru a cumpăra altceva. Cu cei 25 $ pe care-i plătesc pentru puloverele din import, ajută la crearea de locuri de

muncă în industria puloverelor din Anglia – așa cum, fără îndoială, a subliniat producătorul american. Dar cu cei 5 $ economisiți, ei vor sprijini menținerea în activitate a lucrătorilor în alte industrii din SUA.

Dar rezultatele nu se încheie aici. Cumpărând pulovere englezești, ei furnizează englezilor dolari pentru cumpărarea de bunuri americane. Aceasta este, de fapt, (dacă îmi permiteți să nu iau în considerare aici complicații cum ar fi cursurile de schimb fluctuante, împrumuturile, creditele etc.) singura modalitate prin care englezii pot să folosească dolarii. Fiindcă am dat posibilitatea britanicilor să ne vândă mai mult, acum ei sunt în situația de a cumpăra mai mult de la noi. Practic, ei sunt în cele din urmă *obligați* să cumpere mai mult de la noi dacă nu vor ca soldurile lor în dolari să rămână nefolosite. Deci, ca rezultat al faptului că am lăsat să intre mai multe bunuri englezești, trebuie să exportăm mai multe bunuri americane. {i deși acum sunt angajați mai puțini lucrători în sectorul industrial american producător de pulovere, mai mulți vor fi cei angajați – și într-un mod mult mai eficient – în, să zicem, sectorul producător de mașini de spălat sau în construcția de avioane. Ocuparea forței de muncă americane, pe ansamblu, nu s-a diminuat, în timp ce producția americană și cea britanică, pe ansamblu, au sporit. În fiecare din cele două țări, gradul de ocupare a forței de muncă este maxim pentru munca ce asigură realizarea acelor lucruri care se produc mai bine, în loc să se realizeze forțat acele lucruri care se produc ineficient și prost. Situația consumatorilor din ambele țări s-a îmbunătățit. Pot să cumpere ceea ce doresc, de unde se poate obține cel mai ieftin. Consumatorii americani sunt mai bine aprovizionați cu pulovere, iar cei britanici sunt mai bine aprovizionați cu mașini de spălat și avioane.

3

Acum să privim problema și din alt unghi și să vedem care este efectul inițial al impunerii unei taxe. Să presupunem că nu a mai existat o taxă aplicată tricotajelor din străinătate, că americanii se obișnuiseră să cumpere pulovere străine fără taxe și că se aduce argumentul că am putea determina *crearea unui sector industrial de producere a puloverelor*, impunând o taxă vamală de 5 $ pentru un pulover.

Până aici nu ar fi nimic greșit, din punct de vedere logic, în această argumentație. Costul puloverelor englezești pentru consumatorul american ar putea fi astfel forțat să crească pană la un nivel la care fabricanții americani ar putea considera că este profitabil să intre în afacerile cu pulovere. Însă consumatorii americani vor fi forțați să subvenționeze această industrie. Pentru fiecare pulover american cumpărat, ei vor fi obligați să plătească o taxă de 5 $, cuprinsă în prețul plătit de cumpărător, care va fi acumulată de către noul sector industrial producător de pulovere.

În sectorul acesta vor fi angajați americani care înainte nu erau angajați într-un sector producător de pulovere. Până aici, așa este. Dar nu se poate considera că aceasta înseamnă o creștere reală a sectorului industrial american sau a gradului de ocupare a forței de muncă. Deoarece consumatorul american trebuie să plătească 5 $ în plus pentru un pulover de aceeași calitate, el va avea cu tot atât mai puțini bani rămași pentru a cumpăra altceva. Va trebui să-și reducă cumpărăturile din altă parte cu 5 $. Pentru ca acel sector industrial să se dezvolte sau să fie creat, o sută de alte sectoare vor trebui să-și reducă activitatea. Pentru ca 50.000 de persoane să poată fi angajate în industria producătoare de pulovere din lână, 50.000 de persoane nu vor mai fi angajate în alte sectoare. Noul sector industrial ar fi însă ceva *vizibil*. Numărul angajaților săi, capitalul investit, valoarea de piață a producției sale, exprimată în dolari, se pot măsura cu ușurință. Vecinii îi pot vedea pe lucrătorii din acest sector mergând la și întorcându-se de la fabrică în fiecare zi. Rezultatele ar fi palpabile și directe. Dar reducerea activității din sute de alte sectoare industriale, pierderea altor 50.000 de slujbe altundeva nu s-ar observa la fel de ușor. Ar fi imposibil chiar și pentru cel mai priceput statistician să stabilească în mod exact care ar fi influența pierderii altor slujbe – câte persoane ar fi concediate din fiecare sector în parte, câte afaceri s-ar pierde pentru fiecare sector în parte – datorită impunerii acestei taxe de 5 $ asupra puloverelor din import. Explicația este că o pierdere distribuită în toate celelalte activități productive ale țării ar fi comparativ infimă pentru fiecare în parte. Ar fi imposibil de aflat exact cum anume *și-ar fi cheltuit* fiecare consumator cei 5 $ în plus, dacă i s-ar fi permis să-i păstreze. Prin urmare, majoritatea covârșitoare a populației va fi probabil victima iluziei că noul sector industrial nu a costat nimic.

4

Este important să observăm că noua taxă aplicată asupra puloverelor nu va determina creșterea salariilor în America. Mai exact, ea va da americanilor posibilitatea de a lucra în *industria producătoare de pulovere* pentru un salariu aproximativ egal cu nivelul mediu al salariilor americanilor (din categoria respectivă de calificare), în loc să fie nevoiți să concureze, în cadrul acestei industrii, având nivelul salariilor britanicilor. Dar nu va exista nicio creștere generalizată a salariilor americane, în urma introducerii taxei; fiindcă, așa cum am văzut, nu va exista nicio creștere netă în numărul de locuri de muncă oferite, nicio creștere netă a cererii de bunuri și nicio creștere netă în productivitatea muncii. De fapt, aceasta din urmă se va *reduce* prin introducerea taxei.

Ajungem astfel la efectul real al unei bariere vamale. Toate avantajele sale vizibile sunt compensate de pierderi mai puțin evidente, dar la fel de reale, care determină, pe ansamblu, o pierdere pentru țară. Contrar celor susținute de secole de propagandă interesată și confuzie dezinteresată, taxele *reduc* nivelul salariilor pentru americani.

Să observăm mai atent acest fenomen. Am văzut că suma suplimentară plătită de consumatori pentru un articol protejat vamal va diminua disponibilitățile acestora, reducându-le posibilitățile de a cumpăra orice alt articol. Politica barierelor vamale nu creează niciun avantaj net pentru industrie în ansamblul ei. Ca urmare a barierei artificiale ridicate împotriva bunurilor din străinătate, forța de muncă, pământul și capitalul americane sunt deviate de la activitățile cele mai eficiente spre unele mai puțin eficiente. Prin urmare, ca rezultat al barierelor vamale, productivitatea medie a forței de muncă și a capitalului american se reduce.

Dacă privim din punctul de vedere al consumatorului, realizăm că acesta poate cumpăra mai puține bunuri cu banii pe care îi are. Fiindcă trebuie să plătească mai mult pentru pulovere și alte bunuri supuse protecției, poate cumpăra mai puțin din orice alt bun. Puterea sa de cumpărarea a fost, în consecință, redusă. Efectul net al taxelor este reducerea salariilor sau sporirea prețurilor, în funcție de politicile monetare urmate. Este clar faptul că taxa – deși ar putea determina creșterea salariilor peste nivelul pe care l-ar fi putut avea acestea în *industriile neprotejate* – duce în mod necesar, pe ansamblu, luând în considerare *toate* ocupațiile, la *reducerea salariilor reale* – în comparație cu nivelul pe care l-ar fi avut în alte condiții.

Numai niște minți influențate pe parcursul unei generații întregi de o propagandă interesată pot considera această concluzie drept paradoxală. Ce rezultate am putea aștepta de pe urma unei politici de utilizare deliberată a resurselor noastre de capital și de forță de muncă în modalități mai puțin eficiente decât altele cunoscute? Ce rezultat putem aștepta în urma ridicării, în mod deliberat, a unor obstacole artificiale în comerț și transporturi?

Ridicarea unor bariere vamale are același efect ca și înălțarea unor adevărate ziduri. Semnificativ este faptul că, de obicei, protecționiștii utilizează noțiunea de bunăstare. Vorbesc despre „respingerea unei invazii" a produselor din străinătate. Iar mijloacele sugerate a fi folosite în domeniul fiscal sunt asemănătoare celor de pe un câmp de luptă. Barierele vamale ridicate pentru a respinge această invazie se aseamănă cu șanțurile antitanc, tranșeele, sârmele ghimpate și alte obstacole create pentru a respinge sau a întârzia tentativa de invazie a unei armate străine.

{i la fel cum armata străină este forțată să folosească mijloace mai costisitoare pentru depășirea acestor obstacole – tancuri mai mari, detectoare de mine, geniști pentru tăierea barierelor de sârmă ghimpată, construirea de canale și poduri –, tot astfel trebuie create mijloace de transport mai costisitoare și mai eficiente pentru a depăși obstacolele vamale. Pe de o parte, încercăm să reducem costul transportului între Anglia și America sau între Canada și Statele Unite, prin producerea unor avioane și nave mai rapide și mai eficiente, a unor drumuri și poduri mai rezistente, a unor locomotive și camioane perfecționate. Pe de altă parte, anulăm această investiție în transporturi eficiente prin taxe care măresc, din punct de vedere comercial, dificultatea realizării schimburilor. Ieftinim cu un dolar transportul puloverelor, pentru a mări apoi taxele vamale cu doi dolari în vederea împiedicării transportării acestora. Reducând cantitatea de mărfuri ce poate fi transportată rentabil, reducem și valoarea investițiilor pentru creșterea eficienței transporturilor.

5

Taxa vamală a fost descrisă ca un mijloc de avantajare a producătorului în detrimentul consumatorului. Ceea ce este corect, într-un sens. Cei care favorizează această politică iau în considerare doar interesele producătorilor care sunt imediat avantajați prin introducerea respectivelor taxe. Ei omit, însă, interesele

consumatorilor care sunt imediat prejudiciați prin obligația de a plăti aceste taxe. Dar este greșit să ne gândim că această chestiune a taxelor vamale reprezintă un conflict între interesele producătorilor și cele ale consumatorilor, în general. Este adevărat că taxa afectează toți consumatorii în aceeași măsură. Nu este însă adevărat că avantajează toți producătorii. Dimpotrivă, așa cum am văzut, ea îi ajută pe producătorii ce beneficiază de protecție, în defavoarea tuturor celorlalți producători americani *și în special a celor care au, comparativ, o piață potențială de export extinsă*.

Putem lămuri acest ultim punct prin analiza cazului limită. Să presupunem că impunem o taxă atât de mare încât devine absolut prohibitivă și nu mai pot intra niciun fel de importuri în țară. Să presupunem că, datorită acestei taxe, prețul puloverelor din America crește cu doar 5 $. Deci consumatorii americani, fiindcă trebuie să plătească 5 $ în plus pentru un pulover, vor cheltui în medie cinci cenți mai puțin în fiecare din alte o sută de sectoare industriale americane. (Cifrele sunt alese doar pentru a ilustra un principiu: în realitate nu există, evident, o distribuție simetrică a pierderii; în plus, și industria puloverelor va fi, fără îndoială, afectată de protecția asigurată *altor* industrii. Dar astfel de complicații pot fi lăsate deoparte pentru moment.)

Deoarece piața americană va fi *complet* inaccesibilă industriilor străine, acestea nu vor face nicio tranzacție în dolari și, prin urmare, *nu vor mai reuși să cumpere niciun bun american*. Ca rezultat, sectoarele industriale americane vor fi afectate direct proporțional cu volumul vânzărilor anterioare pe piețele externe. Cel mai grav afectați, în primă instanță, vor fi producătorii de cupru, bumbac, mașini de cusut, utilaje agricole, mașini de scris, avioane civile ș.a.m.d.

O barieră vamală reprezentată de o taxă de import ridicată, care totuși nu este prohibitivă, va produce rezultate similare, dar într-o măsură mai mică.

Prin urmare, efectul unei taxe constă în modificarea *structurii* producției americane. Ea modifică numărul ocupațiilor, tipul și mărimea relativă a unui sector industrial în raport cu celelalte. Face ca industriile în care suntem, comparativ, ineficienți să se dezvolte, iar cele în care suntem, comparativ, eficienți să se reducă. Prin urmare, efectul său pe ansamblu constă în reducerea eficienței în America, dar și în țările cu care, în alte condiții, am fi încheiat mai multe tranzacții comerciale.

Pe termen lung, în ciuda numeroaselor argumente pro și contra, taxele vamale sunt irelevante pentru problema ocupării forței de muncă. (Este adevărat, modificările neașteptate ale acestora, fie în sensul creșterii, fie în cel al descreșterii, pot crea șomaj temporar, întrucât determină obligatoriu modificări corespunzătoare în structura producției. Astfel de schimbări bruște pot chiar să determine o recesiune.) Taxele vamale nu sunt însă irelevante pentru problema salariilor. Pe termen lung, ele reduc întotdeauna salariile reale, deoarece reduc eficiența, producția și avuția națională.

Astfel, toate erorile în domeniul taxelor vamale derivă din eroarea fundamentală, analizată în această carte sub diferitele ei aspecte. Ele sunt rezultatul luării în considerare doar a efectelor imediate ale unei anumite taxe vamale asupra unui grup de producători și al omiterii efectelor viitoare atât asupra consumatorilor în ansamblul lor, cât și asupra altor producători.

(Îmi închipui că un cititor poate întreba: „De ce să nu rezolvăm această problemă oferind protecție vamală *tuturor* producătorilor?" Eroarea conținută în această soluție constă în faptul că taxele vamale nu pot sprijini în mod uniform producătorii și nu pot sprijini deloc producătorii interni care sunt deja mai performanți decât producătorii externi: acești producători eficienți vor fi afectați de disiparea puterii de cumpărare determinată de taxele vamale.)

6

Vorbind despre taxe, trebuie să mai menționăm o ultimă considerație. Aceeași considerație am avut-o în vedere atunci când am examinat efectele mecanizării. Este inutil să negăm faptul că o taxă servește – sau cel puțin poate servi – *anumitor grupuri de interese*. Este adevărat, o face *în defavoarea tuturor celorlalte*. Dar acest lucru se întâmplă. Dacă o singură ramură industrială ar putea obține protecție, iar patronii și muncitorii săi beneficiază de avantajele liberului schimb pentru orice altceva cumpără ei, acea ramură ar fi avantajată, chiar și pe ansamblu. Totuși, pe măsură ce se încearcă extinderea binefacerilor taxelor, chiar și oamenii încadrați în ramurile protejate, atât ca producători, cât și în calitate de cumpărători, încep să fie afectați ca urmare a protecției aplicate altora și, în final, s-ar putea ca situația lor să se înrăutățească, chiar pe ansamblu, față de cazul în care nici ei, nici altcineva, nu ar fi beneficiat de protecție.

Dar nu trebuie să negăm, așa cum deseori au făcut-o adepții entuziaști ai liberului schimb, posibilitatea ca de aceste taxe să beneficieze numai anumite grupuri. Nu trebuie să pretindem, de exemplu, că o reducere a taxelor ar sprijini pe toată lumea și n-ar afecta negativ pe nimeni. Este adevărat că reducerea lor ar fi de ajutor țării în ansamblul ei. Dar *cineva* tot va avea de suferit. Grupurile care mai înainte se bucurau de o protecție sporită vor fi afectate negativ. Iată de fapt unul dintre motivele pentru care nu este bine să creezi de la început astfel de interese protejate. Dacă judecăm clar și obiectiv, trebuie să observăm și să recunoaștem că unele ramuri industriale sunt îndreptățite în a susține că eliminarea protecției acordate produsului lor le-ar duce la faliment și le-ar pune pe drumuri lucrătorii, cel puțin temporar. Dacă aceștia au calificări speciale, s-ar putea să fie afectați permanent sau până când vor obține calificări echivalente. În depistarea efectelor taxelor, ca și a celor ale mecanizării, trebuie să ne străduim să vedem *toate* efectele principale, care privesc toate grupurile, atât pe termen scurt cât și pe termen lung.

Ca un post-scriptum la acest capitol, aș adăuga faptul că argumentația prezentată nu este direcționată spre toate taxele vamale, deci și spre taxele colectate în scopul obținerii de venituri la buget, sau pentru a menține ramuri industriale necesare pe timp de război, și nici nu este îndreptată împotriva tuturor argumentelor în favoarea taxelor. Este orientată numai împotriva erorii prin care se susține că o taxă vamală „oferă locuri de muncă” pe ansamblu, „sporește salariile” sau „protejează nivelul de trai american”. Nimic din toate acestea nu este adevărat; cât despre salarii și nivelul de trai, taxele determină exact opusul. Însă o examinare a taxelor impuse în alte scopuri ne-ar face să depășim limitele subiectului nostru.

Nici nu avem nevoie acum să examinăm efectul cotelor de import, controalelor asupra schimbului, bilateralismului sau al altor mijloace de reducere, de modificare a direcției sau de împiedicare a schimbului internațional. Astfel de procedee au, în general, aceleași efecte ca și taxele ridicate sau prohibitive și deseori efecte mai defavorizante. Ele au mai multe aspecte complicate, dar rezultatele lor nete pot fi depistate printr-un raționament de același tip ca și cel aplicat barierelor vamale tarifare.

Capitolul XII

ORIENTAREA CĂTRE EXPORTURI

Înclinația patologică spre exporturi poate fi depășită numai de teama patologică de importuri ce afectează toate națiunile. În mod logic, în realitate, nimic nu ar putea fi mai neconvingător. Pe termen lung, importurile și exporturile trebuie să ajungă la un volum egal (considerându-le pe ambele în sens larg, adică incluzând tranzacțiile „invizibile”, cum ar fi cheltuielile de turism, comisioanele pentru transportul maritim și alte elemente, cuprinse în „balanța de plăți”). Prin exporturi se plătesc importurile și invers. Cu cât realizăm mai multe exporturi, cu atât trebuie să facem mai multe importuri dacă intenționăm să fim recompensați. Cu cât importurile vor fi mai mici, cu atât mai puține exporturi putem face. Fără importuri nu putem avea exporturi, fiindcă străinii nu vor avea resurse pentru cumpărarea bunurilor noastre. Atunci când decidem să ne reducem importurile, nu facem de fapt altceva decât să decidem și reducerea exporturilor. Când hotărâm sporirea exporturilor, de fapt hotărâm și sporirea importurilor.

Motivul este elementar. Un exportator american își vinde produsele unui importator britanic și este plătit în lire sterline. Dar nu poate folosi lire englezești pentru a plăti salariile muncitorilor săi, pentru a cumpăra haine soției sale sau bilete de teatru. Pentru toate acestea are nevoie de dolari americani. Prin urmare, lirele englezești pe care le are nu îi sunt de niciun folos. Chiar el le vinde (prin intermediul băncii sale sau al unui alt intermediar) unui oarecare importator american care vrea să se folosească de ele pentru a cumpăra produse englezești. Orice ar face, tranzacția nu poate fi încheiată până în momentul în care exporturile americane nu sunt plătite prin importuri egale ca valoare.

Aceeași situație s-ar crea și dacă tranzacția ar fi fost făcută în dolari americani în loc de lire englezești. Importatorul englez nu ar putea plăti exportatorul american în dolari dacă un alt exportator englez nu ar fi obținut mai înainte un credit în dolari ca urmare a unei vânzări anterioare către noi. Pe scurt, comerțul exterior reprezintă o tranzacție de tip clearing în cadrul căreia, în America, datoriile în dolari ale străinilor sunt stinse pe baza creditelor lor în dolari. În Anglia, datoriile în lire sterline ale străinilor sunt stinse prin credite în lire sterline.

Nu are sens să intrăm în detalii în acest domeniu. Ele se pot găsi în orice carte serioasă despre comerțul exterior. Dar ar trebui subliniat faptul că nu este nimic complicat în legătură cu acesta (în pofida misterului în care deseori este învăluit) și că nu diferă în fond de ceea ce se întâmplă în comerțul interior. Fiecare dintre noi, de asemenea, trebuie să vândă ceva, chiar dacă pentru cei mai mulți aceasta înseamnă propriile servicii mai degrabă decât bunuri, pentru a obține puterea de cumpărare necesară pentru a face achiziții. Comerțul interior se desfășoară, de asemenea, în principiu, prin lichidarea cecurilor și a altor creanțe reciproce prin intermediul instituțiilor de clearing.

Este adevărat că, în condițiile etalonului aur, diferențele dintre soldul importurilor și exporturilor se compensau prin livrări de aur. Dar ar fi putut să fie la fel de bine compensate prin livrări de bumbac, oțel, whisky, parfum sau orice altă marfă. Deosebirea principală constă în faptul că atunci când există un etalon aur, cererea de aur este aproape nelimitată (acesta fiind considerat și acceptat ca "monedă" internațională de rezervă, mai degrabă decât o marfă oarecare) pentru că națiunile nu ridică obstacole artificiale în calea aurului pe care îl primesc, așa cum se întâmplă cu aproape orice alt produs. (Pe de altă parte, în ultimii ani ele au început să ridice tot mai multe obstacole la *exportul* aurului decât la exportul oricărui produs; dar aceasta este cu totul altceva.)

Aceiași oameni care pot gândi limpede și rezonabil când este vorba despre comerțul interior, pot gândi incredibil de subiectiv și de încurcat când vine vorba despre comerțul exterior. În ultimul caz, pot susține foarte serios sau pot fi de acord cu principii pe care le-ar considera dăunătoare în tranzacțiile interne. Un exemplu tipic este convingerea că guvernul trebuie să acorde împrumuturi uriașe țărilor străine de dragul sporirii exporturilor noastre, fără a ține cont de existența sau nu a posibilității de rambursare a acestor împrumuturi.

Bineînțeles, cetățenilor americani trebuie să li se permită să ofere cu împrumut resurse proprii peste hotare, pe riscul lor. Guvernul nu trebuie să ridice bariere arbitrare în calea acordării de împrumuturi private țărilor cu care suntem în relații bune. Ca persoane particulare, ar trebui să fim dornici să oferim, în mod generos și numai din omenie, celor aflați în restriște sau în pericol de înfometare. Dar ar trebui să știm limpede, de fiecare dată, ceea ce facem. Nu este bine să arătăm caritate față de alte popoare, lăsând impresia că cineva face o tranzacție comercială dificilă numai pentru a-și satisface propriile interese egoiste. Aceasta ar duce, mai târziu, doar la neînțelegeri și încordarea relațiilor.

Totuși, printre argumentele aduse în favoarea acordării de împrumuturi externe uriașe, cu siguranță se regăsește o eroare tipică. Ea este următoarea: chiar dacă jumătate din împrumuturile acordate altor țări (sau chiar întreaga lor sumă) devin prea mari și nu sunt rambursate, națiunea noastră tot va fi într-o situație mai bună ca urmare a acordării lor, întrucât ele vor impulsiona puternic exporturile proprii.

Ar trebui să fie evident faptul că dacă împrumuturile pe care le acordăm altor țări pentru a le da posibilitatea de a ne cumpăra produsele nu sunt rambursate, atunci înseamnă că renunțăm la acele produse pentru nimic. O națiune nu se poate îmbogăți oferind bunuri pe gratis. Ea poate doar sărăci.

Nimeni nu pune la îndoială această propoziție atunci când ea se referă la cazuri particulare. Dacă o companie de automobile dă unui om un împrumut de 5.000 $ pentru a-și cumpăra un automobil iar împrumutul nu este restituit, compania nu se găsește într-o situație de invidiat în urma „vânzării" mașinii. Pur și simplu a pierdut banii reprezentând costul fabricării mașinii. Dacă mașina are un cost de fabricație de 4.000 $ și numai jumătate din împrumut este rambursată, înseamnă că acea companie a pierdut 4.000 $ minus 2.500 $, adică o sumă netă de 1.500 $. Nu a recuperat din vânzări ceea ce a pierdut prin împrumuturi prost plasate. Dacă acest principiu este atât de ușor de înțeles când îl aplicăm în cazul unei companii private, de ce totuși oameni aparent inteligenți se îndoiesc de el atunci când îl aplică în cazul unei națiuni? Motivul constă în faptul că tranzacția trebuie să fie urmărită pe parcursul câtorva etape în plus. Un grup poate într-adevăr să câștige – în timp ce noi, ceilalți, rămânem cu pierderile.

Este adevărat, de exemplu, că persoanele implicate exclusiv sau în principal în afaceri de export pot câștiga, pe ansamblu, ca urmare a împrumuturilor prost plasate în străinătate. Pierderea națională ce urmează acestei politici este sigură, dar poate fi repartizată în modalități greu de urmărit. Finanțatorii privați și-ar asuma direct pierderile. În cele din urmă, pierderile din împrumuturile de stat sunt plătite prin impozite sporite percepute de la toți membrii societății. Dar există și multe piedici indirecte determinate de efectul acestor pierderi directe asupra economiei.

Pe termen lung, afacerile și gradul de ocupare a forței de muncă din America vor fi afectate, nu sprijinite, prin împrumuturile externe nerambursabile. Pentru fiecare dolar în plus pe care cumpărătorii străini l-au avut pentru a cumpăra produse americane, cumpărătorii interni vor rămâne în cele din urmă cu un dolar în minus. Afacerile ce depind de comerțul interior vor fi afectate pe termen lung, în aceeași proporție în care vor fi sprijinite afacerile legate de exporturi. Chiar și cele mai multe firme ale căror afaceri sunt legate de export vor fi afectate, în ansamblu. De exemplu, în 1975, companiile americane de automobile și-au vândut aproape 15% din producție pe piața externă. Nu ar fi obținut niciun profit dacă ar fi vândut 20% din producție peste graniță ca urmare a unor împrumuturi prost plasate în străinătate, pierzând astfel, să zicem, 10% din vânzările lor în America (în condițiile impozitelor suplimentare percepute de la cumpărătorii americani pentru compensarea împrumuturilor externe nerambursate).

Nimic din toate acestea nu înseamnă, repet, că nu este bine ca investitorii privați să acorde împrumuturi externe, ci doar că nu ne putem îmbogăți plasând prost împrumuturi.

Din aceleași motive pentru care este stupid să oferim false stimulente exportatorilor oferind împrumuturi îndoielnice sau chiar donații țărilor străine, este stupid să facem același lucru prin subvenții la export. O subvenție la export este un mod evident de a da străinilor ceva în schimbul a nimic, vânzându-le bunuri la un preț mai mic decât costul fabricării lor. Este un alt mod de a încerca să te îmbogățești dând bunuri pe gratis.

Confruntat cu toate aceste aspecte, guvernul Statelor Unite s-a angajat de ani de zile într-un program de „asistență economică externă" care a constat, în cea mai mare parte, în donații directe acordate altor guverne, în valoare de miliarde de dolari. Ne interesează aici doar un aspect al acestui program – convingerea naivă a multora dintre susținătorii lui că este o metodă inteligentă sau chiar necesară de „sporire a exporturilor țării noastre" și, prin urmare, de menținere a prosperității și a gradului ridicat de ocupare a forței de muncă. Este încă o formă a părerii eronate că o națiune se poate îmbogăți dând produse pe degeaba. Ceea ce ascund mulți susținători ai programului este faptul că ceea ce este dat în mod direct nu sunt produsele exportate în sine, ci banii cu care ele să fie cumpărate. În consecință, este posibil ca anumiți exportatori să obțină pe ansamblu profituri de pe urma pierderii la nivel de națiune, dacă profitul lor individual din exporturi depășește cota de impozit ce trebuie plătită pentru acest program.

Este vorba doar de un alt exemplu de eroare constând în luarea în considerare a efectelor imediate ale unei politici asupra unui anumit grup și în lipsa de perseverență și de inteligență în urmărirea efectelor politicii respective pe termen lung și asupra tuturor.

Dacă depistăm aceste din urmă efecte, ajungem și la o concluzie suplimentară – complet opusă doctrinei ce a dominat timp de secole gândirea celor mai mulți funcționari guvernamentali. Adică, așa cum a subliniat limpede John Stuart Mill, la faptul că beneficiul real al comerțului exterior, pentru orice țară, constă nu în exporturi, ci în importuri. Consumatorii din țara respectivă au posibilitatea să obțină mărfuri din străinătate la un preț mai mic decât ar fi putut găsi în țară, sau mărfuri pe care nu le-ar fi putut obține deloc de la producătorii interni. Exemplele tipice în Statele Unite sunt cafeaua și ceaiul. În general, adevăratul motiv pentru care o țară are nevoie de exporturi este plata importurilor.

Capitolul XIII

PREȚURILE „PARITARE"

Persoanele ce au anumite interese speciale își pot imagina, după cum ne dovedește evoluția taxelor, cele mai ingenioase motive pentru care ar trebui să li se acorde o atenție deosebită. Purtătorii lor de cuvânt susțin un plan în favoarea lor care pare inițial atât de absurd, încât analiștii dezinteresați nici nu se obosesc să-l mai comenteze. Dar cei ce au anumite interese continuă să insiste asupra schemei respective. Legiferarea ei ar produce o schimbare atât de mare în planul propriei lor bunăstări, încât merită să angajeze economiști cu experiență și specialiști în relațiile cu publicul pentru a o promova în numele lor. Opinia publică aude repetat atât de des respectivul argument, însoțit de o atât de bogată și impunătoare suită de statistici, grafice, curbe și ponderi, încât nu trece mult timp și este convinsă. Când, în fine, analiștii dezinteresați recunosc ca fiind real pericolul legiferării planului respectiv, de obicei este prea târziu. Nu se pot familiariza, în câteva săptămâni, cu subiectul respectiv în aceeași măsură ca și intelectualii angajați ce și-au dedicat tot timpul, ani de zile,

aprofundării lui; sunt acuzați de lipsă de informare, având alura unora care se încumetă să pună la îndoială niște axiome.

Această evoluție generală se potrivește istoriei ideii de prețuri „paritare” pentru produsele agricole. Nu-mi amintesc ziua în care această idee a apărut într-un proiect de lege, dar o dată cu apariția New Deal-ului în 1933, ea a devenit un principiu clar formulat și legiferat; o dată cu trecerea anilor, au apărut și corolarele sale absurde; acestea au fost, la rândul lor, legiferate.

Justificarea prețurilor „paritare” a urmat, în mare, următorul model. Agricultura este cea mai importantă ramură economică. Ea trebuie menținută cu orice preț. Mai mult, bunăstarea fiecăruia depinde de bunăstarea fermierului. Dacă acesta nu are puterea de cumpărare necesară pentru a obține produse industriale, industria stagnează. Aceasta a fost cauza colapsului economic din 1929 sau, cel puțin, a eșuării încercării noastre de a ne reveni după el. Prețurile produselor agricole au scăzut drastic, în timp ce prețurile produselor industriale au scăzut într-o foarte mică măsură. Rezultatul a fost că fermierul nu a mai putut cumpăra produse industriale; lucrătorii de la oraș au fost concediați și nu au mai putut cumpăra produse agricole, iar recesiunea s-a extins în cercuri din ce în ce mai largi. Exista un singur remediu, iar acesta era simplu. Readucerea prețurilor produselor agricole la paritate cu prețurile produselor pe care le cumpără fermierii. Această paritate s-a realizat în mod natural în perioada cuprinsă între 1909 și 1914, când fermierii au prosperat. Această relație între prețuri trebuie permanent restabilită și menținută.

Ne-ar lua prea mult timp și aceasta ne-ar putea purta departe de subiectul nostru central, să examinăm fiecare absurditate cuprinsă în această afirmație aparent plauzibilă. Nu există niciun motiv serios pentru a considera drept intangibilă o anumită relație între prețuri, predominantă într-un anume an sau într-o anumită perioadă, sau chiar mai „normală” decât cea din oricare altă perioadă. Chiar dacă era „normală” la vremea respectivă, de ce trebuie să presupunem că aceeași relație ar trebui menținută după mai mult de șaizeci de ani, în pofida profundelor schimbări ale condițiilor de producție și ale cererii care au avut loc între timp? Perioada cuprinsă între 1909 și 1914 ca bază pentru paritate nu a fost aleasă întâmplător. În prețuri comparabile, a fost una dintre cele mai favorabile perioade pentru agricultură din întreaga noastră istorie.

Dacă ar fi existat vreun dram de sinceritate sau de logică în această idee, ea s-ar fi extins la scară universală. Dacă relațiile între prețurile produselor agricole și cele ale produselor industriale care au predominat între august 1909 și iulie 1914 ar trebui menținute permanent, de ce să nu menținem pentru totdeauna raportul de atunci între prețul fiecărei mărfi și cel al oricărei alteia?

Când a apărut prima ediție a aceste cărți, în 1946, am folosit următoarele exemple pentru ilustrarea absurdităților la care ar fi condus acest lucru:

> Un automobil Chevrolet cu un motor cu șase cilindri costa 2.150 $ în 1912; un Chevrolet Sedan incomparabil mai bun costa, în 1942, 907 $; ajustat pentru a ajunge la „paritate”, pe o bază identică cu cea a produselor agricole, ar fi costat 3.270 $ în 1942. Un pfund de aluminiu costa între 1909 și 1913, în medie, 22,5 cenți; prețul său la începutul anului 1946 era de 14 cenți, dar „la paritate” ar fi costat 41 de cenți în loc de 14 cenți.

Ar fi dificilă și discutabilă încercarea de a actualiza aceste două comparații, prin ajustare, nu numai datorită puternicei inflații (prețurile bunurilor de consum au crescut de peste trei ori) dintre anii 1946 și 1978, dar și datorită diferențelor calitative dintre automobilele celor două perioade. Dar această dificultate nu face decât să accentueze impracticabilitatea propunerii.

După ce am efectuat, în ediția din 1946, comparația citată mai sus, am continuat, subliniind faptul că același tip de creștere a productivității a dus parțial și la reducerea prețurilor produselor agricole. „În perioada de cinci ani cuprinsă între 1955 și 1959, în Statele Unite s-au recoltat, în medie, 428 de pfunzi de bumbac pe acru, comparativ cu o medie de 260 pfunzi în cei cinci ani dintre 1939 și 1943 și o medie de numai 188 pfunzi în perioada „de bază” de cinci ani dintre 1909 și 1913.” Actualizând aceste comparații, se observă că productivitatea în agricultură a continuat să crească, deși într-un ritm mai redus. În perioada de cinci ani dintre 1968 și 1973 s-au recoltat, în medie, 84 banițe de porumb pe acru, comparativ cu o medie de numai 26,1 banițe în 1935-1939 și, în medie, 31,3 banițe de grâu, comparativ cu 13,2, în medie, în perioada anterioară.

Costurile de producție ale produselor agricole au fost substanțial reduse prin folosirea mai eficientă a îngrășămintelor chimice, utilizarea soiurilor îmbunătățite de semințe și sporirea gradului de mecanizare. În

ediția din 1946 ofeream următorul citat: „În cadrul fermelor mari, complet mecanizate, și unde se folosesc linii de producție în masă, este necesar un volum de trei până la cinci ori mai mic de muncă pentru a obține același volum al recoltei ca în urmă cu câțiva ani”.* {i totuși, toate aceste lucruri sunt ignorate de discipolii prețurilor „paritare”.

Refuzul de generalizare a principiului nu este singura dovadă că nu este vorba de un plan economic în favoarea populației, ci doar de un procedeu pentru subvenționarea unui anumit grup de interese. O altă dovadă o constituie faptul că atunci când prețurile agricole *depășesc* valoarea paritară sau sunt forțate prin politici guvernamentale să facă acest lucru, nu există nicio cerere din partea blocului fermierilor din Congres ca aceste prețuri să fie coborâte la valoarea paritară sau ca subvenția să fie rambursată în mod echivalent. Este o regulă a cărei reciprocă nu este valabilă.

2

Lăsând la o parte toate aceste considerații, să revenim la eroarea de bază ce ne interesează în mod special acum. Este vorba despre falsul argument că fermierul, dacă obține prețuri mai mari pentru produsele sale, poate cumpăra mai multe bunuri industriale și poate face astfel ca industria să prospere și să existe o ocupare deplină a forței de muncă. Nu contează, în cazul acestui argument, dacă fermierul obține exact așa-numitele prețuri paritare.

Totuși, totul depinde de felul în care sunt obținute aceste prețuri mai mari. Dacă sunt rezultatul unei înviorări generale, dacă se produc ca urmare a reușitelor mai mari în afaceri, a creșterii producției industriale și a puterii de cumpărare a lucrătorilor din orașe (și nu ca urmare a inflației), atunci reprezintă într-adevăr o creștere de productivitate și prosperitate nu numai pentru fermieri, ci și pentru toți ceilalți. Dar noi ne ocupăm de creșterea prețurilor agricole ca urmare a intervenției guvernamentale. Aceasta se poate produce în câteva moduri. Prețul poate fi forțat să crească pur și simplu printr-o ordonanță, ceea ce reprezintă cea mai puțin recomandabilă metodă, sau prin disponibilitatea guvernului de a cumpăra toate produsele agricole ce-i sunt oferite la prețul paritar. Prețul poate fi forțat să crească și prin acordarea de către guvern a unui împrumut îndeajuns de mare pentru fermieri, împrumut care să le permită să-și păstreze recolta în afara circuitului pieței până se atinge nivelul paritar sau un nivel mai mare al prețului. Creșterea prețului poate fi determinată prin introducerea de către guvern a unor restricții privind mărimea recoltelor sau, așa cum se întâmplă deseori în practică, printr-o combinație a tuturor acestor metode. Deocamdată, presupunem că, indiferent prin ce metodă, prețul a fost determinat să crească.

Care este rezultatul? Fermierii obțin prețuri mai mari pentru recoltele lor. În consecință, în pofida producției scăzute, „puterea lor de cumpărare” se mărește. În prezent, ei sunt mai prosperi și cumpără mai multe produse ale industriei. Este tot ceea ce văd cei ce iau în considerare doar consecințele imediate ale unor politici guvernamentale asupra grupurilor direct implicate.

Dar există și o altă consecință, la fel de inevitabilă. Să presupunem că grâul, care în alte condiții s-ar vinde cu 2,50 $ banița, este scumpit prin această politică la 3,50 $. Fermierul primește mai mult cu 1 $ pe baniță. Însă lucrătorul de la oraș, în urma aceleiași modificări, *plătește* cu 1 $ mai mult pe banița de grâu, inclus în prețul mărit al pâinii. Același lucru este valabil și pentru orice alt produs agricol. Dacă fermierul are deci o putere de cumpărare cu 1 $ mai mare, pentru a cumpăra produse industriale, lucrătorul de la oraș are o putere de cumpărare proporțional mai mică pentru a achiziționa produse agricole. Pe ansamblu, economia nu înregistrează niciun câștig. Pierde de pe urma vânzărilor de la oraș, exact atât cât câștigă prin vânzările din mediul rural.

Evident, există o modificare a distribuției vânzărilor. Fără îndoială, firmele producătoare de produse agricole și cele specializate în vânzările prin poștă își vor spori activitatea. Însă magazinele universale din orașe vor înregistra scăderi ale vânzărilor.

Oricum, problema nu se oprește aici. Politica respectivă nu duce doar la lipsa unui câștig net, ci chiar la o pierdere netă. Fiindcă nu înseamnă numai un transfer al puterii de cumpărare de la consumatorii de la oraș sau

* *New York Times*, 2 ianuarie 1946. Bineînţeles, chiar planurile de restrângere a terenurilor arabile au contribuit la obţinerea unui volum sporit de recoltă pe acru – mai întâi fiindcă terenurile necultivate de ţărani erau cel mai puţin productive natural şi, în al doilea rând, deoarece subvenţionarea masivă a preţurilor făcea profitabilă creşterea dozei de îngrăşăminte pe acru. În felul acesta, planurile guvernamentale de restrângere a terenurilor arabile s-au autoanulat.

de la contribuabili în general către fermier. Înseamnă, deseori, și o reducere forțată a producției de mărfuri agricole, pentru ca prețul să crească. Ceea ce echivalează cu o distrugere a avuției. Adică vor fi mai puține alimente de consumat. În ce mod este determinată această distrugere a avuției va depinde de metoda folosită pentru mărirea prețurilor. Poate însemna distrugerea fizică a ceea ce a fost deja produs, cum s-a întâmplat în cazul arderii cafelei în Brazilia. Poate însemna o reducere forțată a suprafeței arabile, ca în cazul planului american AAA sau al variantei sale noi. Vom analiza efectul unora dintre aceste metode atunci când vom ajunge să discutăm mai detaliat controlul guvernamental asupra mărfurilor.

Acum însă, putem sublinia faptul că în momentul în care fermierul își reduce producția de grâu pentru a obține prețurile paritare, el poate într-adevăr să obțină un preț mai mare pentru fiecare <u>baniță</u>, însă produce și vinde mai puține <u>banițe</u>. În consecință, venitul său nu sporește în aceeași măsură cu prețurile sale. Chiar unii dintre susținătorii prețurilor paritare recunosc acest lucru și îl folosesc drept argument pentru a insista asupra *venitului* paritar ce ar trebui asigurat fermierilor. Dar acesta se poate obține doar printr-o subvenție în detrimentul contribuabililor. Altfel spus, pentru a-i ajuta pe fermieri, se reduce și mai mult puterea de cumpărare a lucrătorilor de la orașe și a altor grupuri.

3

Înainte de a trece la alt subiect, trebuie să discutăm încă un argument în favoarea prețurilor paritare. El este folosit de unii dintre cei mai sofisticați apărători ai acestei idei. „Da”, vor admite ei cu ușurință, „argumente de natură economică pentru prețurile paritare nu există. Astfel de prețuri reprezintă un privilegiu special, o povară impusă consumatorului. Dar taxele vamale nu sunt, la rândul lor, impuse fermierului? Nu este oare acesta nevoit să plătească prețuri mai mari pentru produsele industriale datorită acestora? Situația nu s-ar îmbunătăți cu nimic dacă s-ar introduce taxe vamale asupra produselor agricole, deoarece America este un exportator de produse agricole. Deci sistemul prețurilor paritare reprezintă echivalentul taxelor vamale pentru fermier. Este singura modalitate corectă de a echilibra situația.”

Fermierii ce au solicitat prețuri paritare erau îndreptățiți să se plângă. Protecționismul vamal îi afecta chiar mai mult decât își dădeau seama. Reducând importurile industriale, acesta determina totodată și reducerea exporturilor agricole americane, întrucât pe de o parte împiedica celelalte țări să obțină dolarii necesari pentru a dobândi produsele noastre agricole, iar pe de altă parte dădea naștere la taxe de retorsiune în alte țări. Cu toate acestea, modelul punctat mai sus nu rezistă analizei. Este greșit chiar și în ceea ce privește consecințele implicite. Nu există o taxă *generală* asupra tuturor produselor „industriale” sau asupra tuturor produselor neagricole. Există foarte multe ramuri industriale cu desfacere pe piața internă sau exportatoare care nu beneficiază de nicio formă de protecție. Dacă lucrătorul de la oraș trebuie să plătească un preț mai mare pentru pături sau paltoane de lână ca urmare a unei taxe, este oare „compensat”, fiind nevoit să plătească un preț mai mare pentru îmbrăcămintea din bumbac sau pentru alimente? Sau este doar de două ori spoliat?

Să nu fim părtinitori, spun unii, și să oferim „protecție” egală tuturor. Dar aceasta este un lucru practic imposibil. Chiar presupunând că problema ar putea fi rezolvată tehnic – o taxă vamală în cazul lui A, industriaș supus concurenței străine; o subvenție pentru B, industriaș exportator –, ar fi imposibil ca toți să obțină protecție sau subvenții în mod egal sau „corect”. Ar însemna să oferim tuturor protecție sau subvenții în același procent (sau poate aceeași sumă în dolari?) și nu vom fi niciodată siguri că nu facem o dublă plată în favoarea unor grupuri sau că nu îi lăsăm pe alții descoperiți.

Dar să presupunem că putem rezolva această teribilă problemă. Care ar fi sensul? Cine câștigă când toți se subvenționează reciproc în egală măsură? Ce profit se obține când fiecare pierde ca urmare a impozitelor suplimentare exact cât câștigă în urma subvenției sau a protecției pe care o primește? Ar trebui doar să adăugăm o armată de birocrați inutili pentru a derula programul, toți aceștia fiind scoși din producție.

Pe de altă parte, am putea rezolva problema punând capăt atât sistemului prețurilor paritare, cât și sistemului taxelor protecționiste. În fapt, ele nu țintesc să realizeze o egalizare a situației. Sistemul nu înseamnă decât că atât fermierul A, cât și industriașul B obțin profit pe seama celui omis, C.

Deci, așa-zisele avantaje ale încă unei scheme dispar imediat ce luăm în considerare nu doar efectele sale imediate asupra unui anumit grup, ci și efectele pe termen lung asupra tuturor.

Capitolul XIV

SALVAREA SECTORULUI ECONOMIC X

Lobby-urile Congresului sunt împânzite de reprezentanți ai sectorului X. Sectorul industrial X este slăbit. Sectorul industrial X moare. El trebuie salvat. Poate fi salvat numai printr-o taxă vamală, prin prețuri mai mari sau prin subvenții. Dacă este lăsat să moară, lucrătorii vor fi aruncați în stradă. Proprietarii caselor în care aceștia locuiesc, băcanii, măcelarii, magazinele de confecții și cinematografele locale își vor restrânge afacerile, iar recesiunea se va răspândi în cercuri din ce în ce mai largi. Însă dacă sectorul X, printr-o acțiune fermă a Congresului, este *salvat* – ei, atunci...! El va achiziționa utilaje de la alte sectoare industriale; vor fi angajați mai mulți oameni care, la rândul lor, vor furniza mai mult de lucru măcelarilor, brutarilor și fabricanților de tuburi de neon, iar prosperitatea se va răspândi în cercuri din ce în ce mai largi.

Este evident faptul că aceasta este doar o formă generalizată a cazului deja luat în discuție. Acolo sectorul X era agricultura. Dar există nenumărate sectoare X. Două dintre cele mai cunoscute exemple au fost industria cărbunelui și cea a argintului. Pentru a „salva argintul", Congresul a făcut mult rău. Unul dintre argumentele în favoarea planului de salvare a fost faptul că el ar ajuta „Orientul". Unul dintre rezultatele sale concrete a fost determinarea deflației în China, care avea ca etalon monetar argintul, și obligarea Chinei să renunțe la acest sistem. Trezoreria SUA a fost forțată să achiziționeze, la prețuri enorme, cu mult peste prețul pieței, o cantitate inutilă de argint și să o depoziteze în seifuri. Scopurile politice de bază ale „senatorilor argintului" ar fi putut fi la fel de ușor atinse, în condițiile unui cost și ale unui efect negativ mai mici, dacă s-ar fi plătit o subvenție, pe față, proprietarilor de mine sau lucrătorilor lor, însă Congresul și populația n-ar fi aprobat niciodată acest furt evident dacă nu ar fi fost mascat de tam-tam-ul ideologic privind „însemnătatea esențială a argintului pentru moneda națională".

Pentru a salva industria cărbunelui, Congresul a adoptat Legea Guffey, prin care proprietarii minelor de cărbune nu numai că aveau voie, ci erau chiar obligați să se pună de acord pentru a nu vinde sub anumite prețuri minime fixate de guvern. Deși Congresul a început prin fixarea „unui" preț al cărbunelui, s-a trezit curând în situația (ca urmare a diferitelor dimensiuni, a numărului de mii de mine și a livrărilor către mii de destinații diferite pe calea ferată, cu camioane, vapoare sau barje) de a stabili 350.000 de prețuri distincte pentru cărbune*. Unul dintre efectele acestei tentative de a menține prețul cărbunelui peste nivelul competitiv al pieței a fost accelerarea tendinței consumatorilor de substituire a acestuia cu alte surse de energie sau căldură – cum ar fi petrolul, gazul natural și energia hidroelectrică. Iar astăzi guvernul încearcă din nou să forțeze trecerea de la consumul de țiței la cel de cărbune.

2

Scopul nostru nu este de a vedea care sunt toate consecințele înregistrate în urma eforturilor de a salva anumite sectoare industriale, ci de a contura unele dintre consecințele majore ce decurg obligatoriu din eforturile de salvare a unui sector.

Se poate aduce argumentul că un anumit sector trebuie creat sau menținut din rațiuni militare. Sau că un anumit sector este distrus de impozite sau de niveluri salariale disproporționate față de alte sectoare; sau că în cazul unui sector de importanță publică, funcționarea lui este forțată practicând prețuri sau taxe care nu permit o marjă de profit corespunzătoare. Astfel de argumente pot fi justificate sau nu într-o situație anume, dar nu fac pentru moment obiectul interesului nostru. Ne interesează doar un singur argument în favoarea salvării sectorului X – constând în ideea că dacă este lăsat să se restrângă ca dimensiuni sau să piară prin acțiunea forțelor liberei concurențe (ceea ce susținătorii sectorului respectiv numesc în astfel de cazuri concurența de tip laissez-faire, anarhică, ucigătoare, sălbatică, legea junglei), el va trage în jos întreaga economie și că, dacă este menținut în mod artificial, va fi spre binele tuturor.

Ceea ce punem acum în discuție nu este altceva decât un caz generalizat al argumentului adus în favoarea prețurilor paritare pentru produsele agricole sau a protecției vamale pentru un număr oarecare de sectoare X. Argumentul împotriva unor prețuri menținute artificial la un nivel ridicat este, bineînțeles, valabil nu numai în

* Declarația lui Dan H. Wheeler, director al Diviziei Cărbunelui Bituminos. Audieri pentru extinderea Legii cărbunelui bituminos din 1937.

cazul produselor agricole, ci și pentru oricare alt produs, la fel cum și motivele pentru care considerăm dezastruoasă introducerea protecției vamale pentru un anumit sector sunt valabile pentru oricare altul.

Însă întotdeauna există un număr oarecare de planuri pentru salvarea sectorului X. Pe lângă cele deja discutate, există două categorii principale de astfel de proiecte și vom arunca o scurtă privire asupra lor. Unul constă în a admite că sectorul X este deja „supraaglomerat" și a încerca împiedicarea altor firme sau lucrători să pătrundă în cadrul lui. Celălalt constă în susținerea ideii că sectorul X are nevoie să fie susținut printr-o subvenție directă de la guvern.

Dacă sectorul X este, într-adevăr, supraaglomerat în comparație cu altele, nu va fi nevoie de nicio reglementare legală coercitivă pentru a ține la distanță capitalul nou și lucrătorii noi. Capitalul nou nu se grăbește să pătrundă în sectoare care sunt în mod evident pe cale de a muri. Investitorii nu caută nerăbdători sectoarele ce prezintă cele mai mari riscuri de pierdere (sau cele mai mici câștiguri). Nici lucrătorii, atunci când au o alternativă mai bună, nu se îndreaptă spre sectoare în care salariile sunt cele mai mici iar perspectivele pentru angajare permanentă sunt cel mai puțin promițătoare.

Dacă noul capital și forța de muncă sunt forțate să rămână în afara sectorului X, fie prin politicile de monopol, cartel sau sindicat, fie prin legi, acest capital și această forță de muncă sunt deposedate de libertatea de a alege. Investitorii sunt obligați să-și plaseze banii acolo unde veniturile par mai puțin atrăgătoare decât cele din sectorul X. Lucrătorii sunt forțați să se orienteze către sectoare cu salarii mai reduse și perspective chiar mai nefavorabile decât cele din sectorul X, așa-zis slăbit. Pe scurt, înseamnă că atât capitalul, cât și forța de muncă sunt folosite mai puțin eficient decât dacă li s-ar fi dat posibilitatea să aleagă liber. Înseamnă, prin urmare, o reducere a producției care se reflectă în mod necesar într-un nivel mediu de trai mai scăzut.

Acest nivel de trai mai scăzut va fi determinat fie de salarii nominale medii mai mici decât cele care ar fi predominat în alte condiții, fie de costuri medii ale vieții mai ridicate, fie de o combinație a amândurora. (Consecința exactă va depinde de politica monetară ce va însoți această reglementare coercitivă.) Prin aceste politici restrictive, salariile și veniturile din investițiile de capital ar putea într-adevăr să se mențină la un nivel mai ridicat decât în alte condiții în cadrul sectorului X; în celelalte sectoare însă, salariile și veniturile din investiții vor fi ținute forțat sub nivelul pe care l-ar fi avut în alte condiții. Sectorul X va fi avantajat, dar în detrimentul sectoarelor A, B și C.

3

Consecințe similare ar însoți orice încercare de a salva sectorul X printr-o subvenție directă din buzunarul public. Nu ar fi decât un transfer de avuție sau de venituri către sectorul X. Contribuabilii ar pierde tot atât cât ar câștiga cei din sectorul X. Marele avantaj al subvenției, din punctul de vedere al opiniei publice, este că ar face, într-adevăr, ca acest lucru să fie foarte clar. Se creează mult mai puține ocazii de apariție a confuziei intelectuale ce însoțește argumentele în favoarea taxelor, fixării de prețuri minime sau înlăturării monopolurilor.

În cazul unei subvenții, este clar că atât cât câștigă sectorul X vor pierde contribuabilii. Ar trebui să fie la fel de clar faptul că, în consecință, alte sectoare pierd în mod necesar ceea ce sectorul X câștigă. Ele trebuie să plătească o parte din impozitele folosite pentru susținerea sectorului X. Iar clienții, fiindcă plătesc impozite pentru susținerea sectorului X, vor avea la dispoziție, pentru a cumpăra alte bunuri, un venit diminuat exact cu suma impozitelor. Drept urmare, alte sectoare vor trebui să-și restrângă activitatea pentru ca sectorul X să se dezvolte.

Consecința aceste subvenții nu constă însă doar în faptul că s-a înregistrat un transfer de venit sau avuție sau că alte sectoare s-au restrâns, pe ansamblu, tot atât cât s-a extins sectorul X, ci și în faptul că (și aici apare pierderea netă la nivel de națiune considerată ca întreg) capitalul și forța de muncă sunt deviate dinspre sectoare în care ar fi folosite mai eficient spre un sector în care sunt mai puțin eficient utilizate. Se creează mai puțină avuție. Standardul de viață se reduce comparativ cu nivelul pe care l-ar fi putut atinge.

4

Aceste consecințe sunt inerente, practic, chiar în cadrul argumentelor aduse în favoarea subvenționării sectorului X. Acesta se restrânge sau dispare o dată cu liniștirea susținătorilor săi. Se poate pune întrebarea: de

ce trebuie menținut acest sector prin respirație artificială? Ideea că o economie în expansiune înseamnă o extindere simultană a tuturor sectoarelor este profund eronată. Pentru ca noile sectoare să se dezvolte destul de repede, de obicei este nevoie ca unele sectoare mai vechi să fie lăsate să se restrângă sau să dispară. Acest lucru ajută la eliberarea capitalului și a forței de muncă necesare noilor sectoare. Dacă am fi încercat să menținem în viață în mod artificial un sistem de transport învechit, am fi încetinit dezvoltarea industriei automobilului și a tuturor sectoarelor ce depind de ea. Am fi redus nivelul producției de bunuri și am fi ținut pe loc progresul economic și științific.

{i totuși, facem același lucru încercând să împiedicăm dispariția unui sector în vederea protejării forței de muncă deja calificate sau a capitalului deja investit în el. Oricât de paradoxal ar părea, pentru vigoarea unei economii dinamice, este necesar ca sectoarele slăbite să fie lăsate să dispară, iar cele aflate în expansiune să fie lăsate să se dezvolte. Primul proces este esențial pentru cel de-al doilea. Încercarea de a menține sectoare depășite este la fel de puțin inteligentă ca și încercarea de a păstra metode de producție depășite: de fapt, acestea două sunt două moduri diferite de a numi același lucru. Metodele de producție perfecționate trebuie să le înlocuiască mereu pe cele învechite, dacă vrem ca atât vechile nevoi cât și dorințele noi să fie satisfăcute de mărfuri și mijloace mai bune.

Capitolul XV

CUM FUNCȚIONEAZĂ SISTEMUL PREȚURILOR

Întreaga argumentație a acestei cărți ar putea fi redusă la afirmația că atunci când studiem efectul oricărui proiect economic trebuie să identificăm nu numai consecințele imediate, ci și pe cele de perspectivă, nu numai consecințele primare, ci și pe cele secundare, și nu numai efectele asupra unui grup anume, ci cele produse asupra tuturor. De aici decurge concluzia că o concentrare a atenției asupra unui punct anume – de exemplu, studierea numai a ceea ce se întâmplă într-o industrie, fără să analizeze ce se întâmplă în celelalte – nu este productivă și conduce la rezultate false. Tocmai din obiceiul persistent și dăunător de a avea în vedere doar un sector sau proces, izolat de celelalte, provin erorile majore ale economiei. Acestea afectează nu numai argumentele purtătorilor de cuvânt ai celor ce au anumite interese, ci chiar și pe cele ale unor economiști considerați profunzi.

{coala „producției-pentru-uz-și-nu-pentru-profit”, având la bază eroarea izolării, atacă „sistemul de prețuri” așa-zis vicios. Problema producției, susțin adepții acestei școli de gândire, este rezolvată. (Această eroare foarte cunoscută, după cum vom vedea, reprezintă și punctul de pornire al celor mai multe dereglări monetare, ca și a discursului unor demagogi populiști.) Oamenii de știință, experții în eficiență, inginerii, tehnicienii, au rezolvat-o. Ei pot produce aproape orice în cantități imense, practic nelimitate. Dar, din păcate, lumea nu este condusă de ingineri, care au în minte doar producția, ci de oameni de afaceri care se gândesc doar la profit. Oamenii de afaceri transmit ordinele lor inginerilor, și nu viceversa. Ei vor realiza orice atâta timp cât aceasta aduce profit, însă în momentul în care nu se mai întâmplă astfel, răutăcioșii oameni de afaceri vor înceta să mai producă articolul respectiv, deși rămân nesatisfăcute dorințele multor oameni, iar lumea cere mai multe produse.

Acest punct de vedere conține atât de multe erori încât nu pot fi lămurite toate dintr-o dată. Însă eroarea de bază, așa cum am sugerat, provine din luarea în considerare doar a unui sector sau a câtorva sectoare pe rând, ca și cum fiecare dintre acestea ar exista în mod izolat. În realitate, fiecare se află în legătură cu toate celelalte și fiecare decizie importantă luată în acel sector este afectată de și afectează deciziile luate în celelalte.

Totul va fi mai limpede dacă ne clarificăm principala problemă pe care trebuie să o rezolve colectivitatea oamenilor de afaceri. Pentru a simplifica pe cât de mult posibil lucrurile, să luăm în discuție problema cu care se confruntă un Robinson Crusoe pe insula sa pustie. Nevoile sale par nesfârșite. Este udat de ploaie, tremură de frig, este înfometat și însetat. Are nevoie de o mulțime de lucruri: apă potabilă, hrană, un acoperiș deasupra capului, protecție împotriva animalelor, un foc, un loc plăcut pentru odihnă. Este imposibil să-și satisfacă deodată toate aceste necesități, nu are timpul, energia și resursele necesare. Trebuie să se preocupe imediat de cea mai urgentă necesitate. Să zicem că cel mai tare suferă de sete. Face o groapă în nisip pentru colectarea apei de ploaie sau construiește un recipient simplu. Oricum, odată asigurat cu o cantitate mică de apă, trebuie să se ocupe de găsirea hranei înainte de a încerca să îmbunătățească metoda de colectare a apei. Poate încerca

să pescuiască, dar pentru aceasta are nevoie fie de un cârlig și un fir, fie de o plasă, pe care trebuie să le fabrice cu forțe proprii. Dar orice ar face îl întârzie sau îl împiedică să facă un alt lucru mai puțin urgent. Se confruntă permanent cu problema folosirii *alternative* a timpului și muncii sale.

O familie elvețiană, Robinson, consideră poate că această problemă este ceva foarte ușor de rezolvat. Are mai multe guri de hrănit, dar are și mai multe brațe de muncă. Poate aplica diviziunea și specializarea muncii. Tatăl vânează; mama pregătește hrana; copiii adună lemne de foc. Dar nici chiar o familie nu-și poate permite ca unul dintre membrii săi să facă același lucru la nesfârșit, fără a lua în considerare caracterul relativ urgent al necesității comune pe care o satisface el, precum și urgența altor nevoi care rămân nesatisfăcute. După ce copiii au adunat o stivă de lemne de o oarecare mărime, nu pot fi lăsați pur și simplu să sporească această stivă. Este momentul ca unul dintre ei să fie trimis, să zicem, după mai multă apă. {i această familie se confruntă permanent cu problema alegerii unuia dintre scopurile *alternative* ale folosirii muncii și, dacă este destul de norocoasă și a dobândit niște arme, unelte de pescuit, o barcă, fierăstraie și așa mai departe, cu cea a alegerii unuia dintre scopurile alternative de folosire a muncii și capitalului. Ar fi cât se poate de ridicol ca unul din copiii ce adună lemne să se plângă, spunând că ar putea aduna mai multe lemne de foc dacă ar fi ajutat pe întreaga durată a zilei de fratele său, în loc ca acesta să prindă mai mult pește necesar pentru masă. Se admite, în mod clar, în cazul unui individ sau al unei familii, luată în mod izolat, faptul că o ocupație se poate extinde *numai în detrimentul tuturor celorlalte ocupații*.

Exemple elementare ca acesta sunt uneori ridiculizate și numite „economie de tip Crusoe”. Din păcate, sunt ridiculizate în special de către cei care au nevoie cel mai mult de ele, care nu reușesc să priceapă principiul ilustrat chiar și sub această formă simplă sau care pierd din vedere complet acest principiu când trebuie să analizeze mecanismele complicate ale unei societăți mari cu o economie modernă.

2

Să luăm în discuție acum o astfel de societate. Cum se rezolvă într-o astfel de societate problema utilizărilor alternative ale forței de muncă și ale capitalului, în vederea satisfacerii a mii de nevoi și dorințe distincte, cu diferite grade de urgență? Tocmai prin intermediul sistemului de prețuri. Prin intermediul legăturilor în permanentă schimbare dintre costurile de producție, prețuri și profituri.

Prețurile sunt stabilite prin legătura dintre oferă și cerere și, la rândul lor, afectează oferta și cererea. Când oamenii doresc mai multe articole de un anumit tip, crește oferta pentru acele articole. Prețul urcă, ceea ce duce la creșterea profitului pentru cei care produc acel articol. Fiindcă devine mai profitabil să produci articolul respectiv comparativ cu altele, cei ce sunt deja implicați în producerea lui își extind activitatea, iar mulți alții sunt atrași în acest domeniu. Această ofertă mărită reduce apoi prețul și marja de profit, până în momentul în care marja de profit pentru acel produs revine la nivelul general al profiturilor (luând în considerare și riscurile corespunzătoare) din celelalte sectoare. Sau poate că prețul lui scade la un nivel la care se obține mai puțin profit dacă se produce articolul respectiv față de altele; sau, chiar mai grav, producerea lui poate să însemne, practic, o pierdere. În acest caz, producătorii „marginali”, adică cei mai puțin eficienți sau ale căror costuri de producție sunt cele mai mari, vor fi eliminați. Produsul va fi fabricat acum numai de către producătorii cei mai eficienți, care lucrează cu costuri mai mici. Oferta pentru marfa respectivă va fi și ea mai mică sau cel puțin va înceta să mai crească.

Acest proces reprezintă punctul de plecare al convingerii că prețurile sunt determinate de costurile producției. Afirmată sub această formă, doctrina nu este adevărată. Prețurile sunt determinate de cerere și ofertă, iar cererea este determinată de intensitatea dorinței oamenilor de a dobândi un anumit produs și de ce au ei de oferit în schimbul acestuia. Este adevărat că oferta este parțial determinată de costurile de producție. *Costul de producție* al unei mărfi nu poate determina însă valoarea acesteia. Aceasta va depinde de raportul *real* dintre cerere și ofertă. Estimările oamenilor de afaceri cu privire la cât anume va costa să produci o marfă în viitor și care va fi prețul său vor determina cantitatea în care se va produce ea, ceea ce va influența oferta viitoare. Prin urmare, există o tendință constantă a prețului unei mărfi și a costului marginal de producție de a ajunge la niveluri egale, dar nu fiindcă acest cost marginal de producție ar determina în mod direct prețul.

Sistemul liberei inițiative poate fi deci comparat cu o hală de producție în care mii de mașini funcționează automat, ele și dispozitivele lor de control fiind însă interconectate, influențându-se reciproc, ceea ce face ca în final totul să funcționeze ca o unică mașină imensă. Cei mai mulți dintre noi au observat, cu siguranță,

dispozitivul de reglare automată al unui motor cu abur. De obicei, el constă din două sfere sau greutăţi şi funcţionează pe baza forţei centrifuge. Pe măsură ce turaţia motorului creşte, sferele se îndepărtează de tija de care sunt ataşate şi închid parţial sau complet o valvă care controlează debitul aburului, determinând astfel micşorarea turaţiei motorului. Dacă aceasta este prea mică, pe de altă parte, sferele cad, deschid valva, iar turaţia motorului creşte. În acest mod, orice abatere de la turaţia dorită pune în mişcare forţele care tind să reducă această abatere.

Exact în acelaşi fel se reglează raporturile relative în care se produc mii de mărfuri distincte în cadrul sistemului întreprinderilor private concurente. Când oamenii vor mai mult dintr-o anume marfă, cererea lor concurenţială duce la creşterea preţului ei, ceea ce determină sporirea profiturilor producătorilor ce fabrică acel produs. Aceştia sunt stimulaţi să-şi mărească producţia. Alţi producători sunt determinaţi să oprească producţia bunurilor pe care le fabricau anterior şi să se îndrepte spre fabricarea produsului ce le asigură cel mai mare câştig. Dar aceasta duce la creşterea ofertei pentru marfa în cauză, în acelaşi timp reducând oferta pentru alte mărfuri. Prin urmare, preţul acelui produs scade comparativ cu preţul altor produse, iar stimulentul pentru creşterea relativă a producţiei lui dispare.

Tot astfel, dacă cererea pentru un anumit produs scade, preţul şi profitul asigurat de fabricarea lui, ca şi producţia lui intră în declin.

Această ultimă evoluţie îi intrigă pe cei ce nu înţeleg „sistemul preţurilor”, pe care ei îl acuză că ar crea penurie. De ce, se întreabă ei indignaţi, trebuie ca fabricanţii să-şi reducă producţia de pantofi până la punctul în care aceasta devine nerentabilă? De ce trebuie să se orienteze doar în funcţie de propriile lor profituri? De ce trebuie să se orienteze în funcţie de piaţă? De ce nu produc pantofi „la întreaga capacitate a proceselor tehnice moderne”? Sistemul preţurilor şi întreprinderea privată, concluzionează filosofii „producţiei-pentru-uz”, sunt forme ale „economiei de austeritate”.

Aceste întrebări şi concluzii derivă din eroarea luării în considerare numai a unui sector privit în mod izolat, din eroarea de a privi copacul, fără a vedea pădurea. Până la un punct, este necesar să se producă pantofi. Dar la fel de necesar este să se producă haine, cămăşi, pantaloni, case, pluguri, lopeţi, fabrici, poduri, lapte şi pâine. Ar fi stupid să continuăm să fabricăm munţi de pantofi în plus, numai fiindcă putem s-o facem, în timp ce alte sute de necesităţi mai urgente sunt încă nesatisfăcute.

Într-o economie aflată în echilibru, un anumit sector se poate dezvolta *numai pe seama altor sectoare*, deoarece, la un moment dat, factorii de producţie sunt limitaţi. Un sector se poate extinde numai dacă *deviem* spre el forţă de muncă, pământ şi capital care altfel ar fi fost folosite în alte sectoare. Iar atunci când un anumit sector se restrânge sau stopează expansiunea producţiei sale, nu înseamnă neapărat că s-a înregistrat vreo reducere netă a producţiei globale. Restrângerea mai degrabă a *eliberat* forţă de muncă şi capital pentru a *permite expansiunea altor sectoare*. Prin urmare, este greşit să tragem concluzia că o restrângere a producţiei într-o direcţie înseamnă obligatoriu o restrângere a producţiei *totale*.

Pe scurt, ceva se produce pe seama renunţării la altceva. Înseşi costurile de producţie, de fapt, ar putea fi definite ca lucrurile la care se renunţă (timpul liber şi plăcerile, materiile prime cu utilizări potenţiale alternative) pentru a se produce un anumit obiect.

Rezultă că este la fel de important pentru vigoarea unei economii dinamice ca sectoarele slăbite să fie lăsate să dispară şi ca sectoarele în expansiune să fie lăsate să se dezvolte. Aceasta se datorează faptului că sectoarele slăbite absorb forţa de muncă şi capitalul care ar trebui eliberate pentru sectoarele în dezvoltare. Numai sistemul preţurilor, atât de contestat, este capabil să rezolve problema extrem de complicată de a decide exact, pentru zeci de mii de mărfuri şi servicii distincte, în ce cantităţi relative trebuie să fie produse. Aceste ecuaţii, de altfel foarte complicate, sunt rezolvate aproape automat prin intermediul sistemului preţurilor, profiturilor şi costurilor. {i aceasta mult mai uşor decât ar putea-o face orice grup de birocraţi, fiindcă sunt rezolvate printr-un sistem în cadrul căruia fiecare consumator îşi conturează propria cerere şi emite o nouă opţiune sau o mulţime de opţiuni în fiecare zi; în vreme ce birocraţii încearcă să o facă determinând producerea pentru consumatori nu în conformitate cu dorinţele acestora, ci conform cu ceea ce au hotărât birocraţii că este bine pentru ei.

{i cu toate că birocraţii nu înţeleg sistemul cvasi-automat al pieţei, acesta îi deranjează mereu. Încearcă întotdeauna să-l îmbunătăţească sau să-l ajusteze, de obicei în interesul unui grup de presiune. Vom vedea în capitolele următoare unele din consecinţele intervenţiei lor.

Capitolul XVI

„STABILIZAREA” MĂRFURILOR

Încercările de ridicare a prețurilor anumitor mărfuri în mod permanent peste nivelurile lor de piață normale, au eșuat adesea într-un mod atât de dezastruos și notoriu, încât grupurile de presiune versate și birocrații asupra cărora acestea exercită presiuni rareori declară în mod deschis că urmăresc acest scop. Obiectivele lor declarate, mai ales atunci când propun pentru prima dată intervenția guvernului, sunt, de obicei, mai modeste și mai plauzibile.

Nu doresc în niciun fel, declară ei, creșterea prețului mărfii X peste nivelul său normal în mod permanent. Acest lucru, admit ei, ar fi nedrept față de consumatori. Dar marfa respectivă se vinde *acum* în mod evident cu mult *sub* prețul normal. Producătorii nu se pot descurca. Dacă nu acționăm cu promptitudine, ei vor fi eliminați din afaceri. Atunci se va înregistra o adevărată penurie, iar consumatorii vor fi nevoiți să plătească prețuri exorbitante pentru acea marfă. Aparentul chilipir de care beneficiază acum consumatorii îi va costa scump până la urmă. Pentru că prețul scăzut „temporar” de acum nu poate dura. Însă nu ne putem permite să așteptăm ca așa-numitele forțe ale pieței sau legea „oarbă” a cererii și ofertei să rezolve situația. Fiindcă până atunci producătorii vor fi ruinați și se va înregistra o penurie serioasă. Guvernul trebuie să *întreprindă* ceva. Nu vrem decât să corectăm aceasta violentă, irațională *fluctuație* a prețurilor. Nu încercăm să *ridicăm* prețul, încercăm doar să-l *stabilizăm*.

Iată câteva metode prin care ni se propune, în mod obișnuit, să facem acest lucru. Una dintre cele mai des întâlnite constă în acordarea de împrumuturi guvernamentale către fermieri, pentru a le da posibilitatea să își mențină recoltele în afara circuitului pieței.

Se solicită astfel de împrumuturi Congresului pentru rațiuni care par, pentru cea mai mare parte a auditoriului, foarte plauzibile. Congresmenilor li se spune că recoltele fermierilor sunt aduse concomitent pe piață în perioada recoltării, că aceasta este tocmai perioada în care prețurile sunt cele mai mici și că speculanții profită de acest fapt pentru a cumpăra ei recoltele și a le păstra până la obținerea unor prețuri mai mari, atunci când va fi iar penurie de alimente. Se pretinde astfel că fermierii sunt afectați și că ei, mai degrabă decât speculanții, ar trebui să fie cei care să profite de sporirea prețului.

Acest argument nu este susținut nici de teorie și nici de practică. Mult-ponegriții speculatori nu sunt dușmanii fermierului; sunt chiar esențiali pentru bunăstarea lui. Trebuie ca cineva să-și asume și riscurile presupuse de fluctuația prețurilor agricole; de fapt, acestea au fost asumate, în epoca modernă, în principal de către speculanții profesioniști. În general, cu cât mai competent acționează ultimii în propriul interes, ca speculanți, cu atât îl ajută mai mult pe fermier. Pentru că speculanții își servesc propriul interes exact în măsura în care au capacitatea de a prevedea prețurile viitoare. Însă cu cât este mai mare acuratețea cu care ei prevăd prețurile, cu atât mai puțin violente sau extreme sunt fluctuațiile prețurilor.

Prin urmare, chiar dacă fermierii au fost nevoiți să-și vândă întreaga lor recoltă de grâu pe piață într-o singură lună a anului, prețul acelei luni nu va fi neapărat sub prețul oricărei alte luni (neluând în calcul costurile de depozitare). Speculanții, în speranța de a obține un profit, deși și-au făcut în mare parte achizițiile, vor continua să cumpere până ce prețul va fi crescut la un nivel la care ei nu mai întrevăd nicio altă ocazie de profit în viitor. Vor vinde de îndată ce vor considera că sunt perspective de a înregistra o pierdere în viitor. Consecința va fi stabilizarea prețului pentru mărfurile agricole la finele anului.

Tocmai pentru că există o categorie de speculanți profesioniști care să-și asume aceste riscuri, fermierii și morarii nu sunt nevoiți să o facă. Cei din urmă se pot proteja pe piață. Prin urmare, în condiții normale, atunci când speculanții lucrează bine, profiturile fermierilor și ale morarilor vor depinde în principal de priceperea și de hărnicia lor, și nu de fluctuațiile pieței.

Practica actuală demonstrează că, în medie, prețul grâului și al altor cereale neperisabile rămâne același tot anul, cu excepția costurilor de depozitare și a cheltuielilor cu dobânzile și asigurările. De fapt, cercetări detaliate au demonstrat că acea creștere medie lunară, după perioada recoltării, nu a fost suficient de mare pentru a acoperi cheltuieli cum ar fi cele de depozitare, astfel că speculanții practic i-au subvenționat pe fermieri. Bineînțeles, nu aceasta a fost intenția lor; a fost doar consecința unei tendințe persistente spre optimism din partea speculanților. (Această tendință pare să-i afecteze pe întreprinzători în cele mai competitive sectoare: pe ansamblu, contrar intenției lor, subvenționează consumatorii. Acest lucru este valabil

în special atunci când există perspective mari de câștiguri speculative. La fel cum jucătorii la loterie, luați în ansamblu, pierd bani fiindcă fiecare speră, în mod nejustificat, să obțină unul din cele câteva premii spectaculoase, s-a calculat că valoarea totală a forței de muncă și a capitalului necesare pentru a pătrunde în sectorul prospecțiunilor pentru aur sau țiței a depășit valoarea totală a aurului sau a țițeiului extras.)

Totuși, alta este situația când statul intervine și fie cumpără el însuși cerealele fermierilor, fie le împrumută bani acestora pentru a-și putea păstra recoltele în afara pieței. Aceasta se face câteodată în favoarea menținerii a ceea ce se denumește, în mod plauzibil, „hambarul absolut normal". Dar statistica prețurilor și a reporturilor anuale ale cerealelor demonstrează că această funcție, așa cum am văzut, este deja îndeplinită de piețele libere organizate în mod privat. Atunci când intervine guvernul, „hambarul absolut normal" devine, în realitate, un „hambar absolut politic". Fermierul este încurajat, pe banii contribuabililor, să-și rețină în mod excesiv cerealele. Deoarece vor să fie siguri de obținerea votului fermierilor, politicienii inițiatori ai sistemului sau birocrații care îl aplică pun întotdeauna așa-numitul preț corect pentru produsul fermierului deasupra prețului justificat de conjunctura oferită de cerere și ofertă. Aceasta duce la o reducere a numărului de cumpărători. Prin urmare, hambarul absolut normal tinde să se transforme într-un hambar absolut anormal. Se păstrează în afara pieței stocuri excesiv de mari. Efectul este asigurarea unui preț mai mare, temporar, decât ar fi fost în condiții normale, dar aceasta numai în condițiile existenței, în viitor, a unui preț cu mult mai mic decât ar fi fost în alte condiții. Aceasta pentru că reducerea artificială a cantității de cereale, oferită în acest an prin retragerea unei părți a recoltei de pe piață, înseamnă un surplus artificial pentru anul viitor.

Ar însemna să ne extindem prea mult dacă am descrie detaliat ce s-a întâmplat în realitate atunci când s-a aplicat acest program, de exemplu, pentru bumbacul american*. Am acumulat în depozite recolta unui întreg an. Am distrus piața externă a bumbacului nostru. Am stimulat enorm cultivarea bumbacului în alte țări. Deși aceste consecințe fuseseră prevăzute de cei ce se opuneau politicii de restrângere și împrumuturi, atunci când ele s-au produs efectiv, birocrații răspunzători de acest rezultat au replicat doar că toate acestea s-ar fi întâmplat oricum.

Politica de împrumuturi este de obicei însoțită de (sau duce în mod inevitabil la) o politică de restrângere a producției, adică la o politică de austeritate. Aproape în fiecare încercare de „stabilizare" a prețului unei mărfi au prevalat interesele producătorilor. Țelul este o creștere imediată a prețurilor. Pentru ca aceasta să fie posibilă, de obicei se impune o restrângere proporțională a producției pentru orice producător supus controlului. Acest lucru are câteva efecte negative imediate. Presupunând că acest control poate fi impus la scară internațională, înseamnă că producția totală mondială se reduce. Consumatorii din întreaga lume se pot bucura de o cantitate mai mică din acest produs decât ar fi făcut-o dacă nu ar fi existat restricții. Lumea sărăcește în aceeași măsură. Deoarece consumatorii sunt forțați să plătească prețuri mai mari decât în alte condiții pentru acel produs, le rămâne proporțional mai puțin de cheltuit pentru alte produse.

2

Replica restricționiștilor este, de obicei, că această scădere a producției oricum are loc într-o economie de piață. Există însă o deosebire fundamentală, așa cum am văzut în capitolele anterioare. Într-o economie de piață concurențială, producătorii cu costuri mari, *ineficienți*, sunt cei eliminați prin scăderea prețurilor. În cazul unei mărfi agricole, fermierii cei mai puțin competenți, sau cei care au cel mai slab utilaj, sau cei care au în folosință cel mai sărăcăcios pământ sunt cei eliminați. Fermierii cei mai capabili, ce lucrează cele mai bune terenuri, nu sunt nevoiți să-și restrângă producția. Dimpotrivă, dacă reducerea prețurilor s-a produs ca urmare

---

* Cu toate acestea, programul pentru bumbac a fost unul extrem de instructiv. La 1 august 1956, reportul la bumbac a urcat la cifra record de 14.529.000 baloturi, adică mai mult decât producția sau consumul obișnuit al unui an întreg. Pentru a depăși situația, guvernul și-a modificat programul. A hotărât să cumpere cea mai mare a recoltei de la cultivatori și a oferit-o imediat spre revânzare cu o anumită reducere. Pentru a reuși din nou vânzarea bumbacului american pe piața mondială, el a acordat o subvenție la exporturile de bumbac la început de 6 cenți pe pfund și, în 1961, de 8,5 cenți pe pfund. Dar pe lângă pierderile pe care le-a produs contribuabililor, a dezavantajat serios firmele din industria textilă americană în concurența cu cele străine, atât pe piețele interne cât și pe cele externe. Guvernul american subvenționa industria altor țări pe seama industriei americane. Caracteristic pentru planurile guvernamentale de stabilizare a prețurilor este că evită o consecință nedorită numai determinând o alta și, de obicei, una și mai indezirabilă.

a înregistrării unui cost mediu de producție mai mic, reflectat într-o ofertă sporită, atunci eliminarea fermierilor marginali ce lucrează terenuri marginale le dă posibilitatea fermierilor mai buni de pe terenurile bune să-și *sporească* producția.

Dacă se întâmplă așa, consumatorii acelui bun vor fi la fel de bine aprovizionați cu produsul respectiv ca și înainte. Dar, ca o consecință a prețului scăzut, le vor rămâne mai mulți bani la dispoziție, bani pe care nu-i aveau înainte, pentru a-i cheltui pe alte lucruri. Prin urmare, consumatorii se vor afla într-o situație mai bună. Creșterea sumei cheltuite în alte direcții va asigura creșterea volumului de forță de muncă utilizată în alte domenii, care îi vor absorbi apoi pe foștii fermieri marginali în locuri de muncă unde eforturile lor vor produce mai mult și vor fi mai eficiente.

O restricție uniform proporțională (pentru a reveni la schema de intervenție guvernamentală) înseamnă, pe de o parte, că producătorii eficienți, cu costuri scăzute, nu-și pot valorifica întreaga producție, pe care o pot obține la un preț scăzut. Pe de altă parte, înseamnă că producătorii ineficienți, cu costuri ridicate, sunt menținuți artificial în circuitul economic. Ceea ce duce la creșteri în costul mediu la care se fabrică produsul. Se produce mai puțin eficient decât în alte condiții. Producătorul marginal ineficient, menținut artificial în acel sector de producție, continuă să țină ocupate pământul, forța de muncă și capitalul cărora li s-ar fi putut da întrebuințări mai profitabile și mai eficiente.

Nu are sens să discutăm ideea că cel puțin una din consecințele schemei restricționiste este faptul că prețul produselor agricole a crescut iar „fermierii au o putere de cumpărare mai mare”. Acest lucru se întâmplă numai prin reducerea în aceeași măsură a puterii de cumpărare a orășeanului. (Am discutat despre toate acestea mai înainte, când am analizat prețurile paritare.) Nu există nicio diferență între a furniza bani fermierilor pentru a restrânge producția sau pentru o producție artificial redusă și a obliga cumpărătorii sau contribuabilii să plătească niște oameni degeaba. De fiecare dată, beneficiarii unor astfel de politici dobândesc „putere de cumpărare”. De fiecare dată însă, altcineva pierde o putere de cumpărare echivalentă. Pierderea netă la nivelul societății este reprezentată de pierderea de producție, pentru că sunt plătiți oameni pentru a nu produce. Pentru că este mai puțin pentru toată lumea, pentru că este mai puțin de cumpărat, înseamnă că salariile și veniturile reale scad fie prin reducerea sumei nominale, fie prin creșterea costului vieții.

Dar dacă se încearcă menținerea prețului unei anumite mărfi agricole la un nivel ridicat și nu se impune nicio restrângere a producției, surplusul rămas nevândut din marfa supraevaluată continuă să se acumuleze până ce piața acelui produs înregistrează în final un colaps mult mai server decât dacă nu s-ar fi aplicat niciodată programul de control. Ori, producătorii care nu sunt cuprinși în programul acesta, stimulați de creșterea artificială a prețurilor, își dezvoltă peste măsură capacitatea de producție. Este ceea ce s-a întâmplat în cazul programului britanic de restricție în domeniul cauciucului și în cazul programului american de restricție în sectorul bumbacului. În fiecare caz, colapsul prețurilor a atins în final dimensiuni catastrofale, fapt care nu s-ar fi întâmplat dacă nu ar fi existat schema restricționistă. Planul care a demarat atât de glorios prin a „stabiliza” prețurile a adus o *in*stabilitate incomparabil mai mare decât ar fi putut-o face vreodată forțele libere ale pieței.

Totuși, pe plan internațional se propun, în mod constant, controale asupra mărfurilor. De data *aceasta*, ni se spune, vor fi evitate toate greșelile din trecut. De data aceasta, prețurile care se vor fixa vor fi „corecte” nu numai pentru producători, ci și pentru consumatori. Națiunile producătoare și cele consumatoare vor cădea de acord doar asupra nivelului la care se consideră că aceste prețuri sunt corecte, fiindcă niciunul nu va fi nerațional. Prețurile fixate vor însemna „numai” repartizări și alocări, pentru producție și pentru consum, între națiuni și numai niște cinici vor anticipa improbabile dispute internaționale cu privire la aceste lucruri. În fine, prin cel mai mare miracol posibil, această lume a coerciției și controalelor supra-naționale va deveni, de asemenea, o lume a „liberului” schimb internațional!

Nu sunt sigur ce vor să înțeleagă planificatorii guvernamentali prin liber schimb în acest context, dar pot fi sigur de câteva lucruri pe care nu le au în vedere. Nu au în vedere libertatea oamenilor obișnuiți de a cumpăra și de a vinde, de a împrumuta și de a da cu împrumut la orice prețuri sau dobânzi vor ei și oriunde cred ei că este mai profitabil să o facă. Nu au în vedere libertatea cetățeanului de rând de a cultiva cât de mult vrea dintr-un anumit tip de cereale, de a circula cum dorește, de a se stabili unde dorește, de a-și lua cu el capitalul și alte bunuri ce-i aparțin. Mi-e teamă că se gândesc în primul rând la libertatea birocraților de a hotărî toate acestea în numele lui și îi spun că dacă se supune docil birocraților, va fi recompensat prin creșterea nivelului său de trai. Dacă planificatorii reușesc să lege ideea cooperării internaționale de cea a unei dominații și a unui

controlul statal din ce în ce mai mari asupra vieții economice, viitoarele controale internaționale nu par decât să urmeze, foarte probabil, modelele trecutului, caz în care nivelul de trai al omului de rând se va reduce, concomitent cu libertățile sale.

Capitolul XVII

FIXAREA PREȚURILOR DE CĂTRE GUVERN

Am văzut unele efecte ale eforturilor guvernului de a fixa prețurile bunurilor de consum *deasupra* nivelurilor pe care le-ar fi stabilit piața liberă. Să vedem acum unele rezultate ale încercărilor guvernului de a menține prețul bunurilor de consum *sub* nivelul stabilit de piață.

Această încercare este făcută, în zilele noastre, în timp de război, de aproape toate guvernele. Nu vom examina aici cât este de înțeleaptă fixarea prețurilor în timp de război. Economia în ansamblu, în condiții de război, este dominată în mod necesar de către stat, iar complicațiile care trebuie luate în considerare ne-ar face să intrăm în prea multe detalii, scăpând din vedere problema principală dezbătută în această carte.* Dar chiar dacă fixarea prețurilor în timp de război este sau nu o măsură înțeleaptă, ea este perpetuată în aproape toate țările perioade lungi de timp după terminarea războiului, deci după ce cauza care a declanșat-o a dispărut.

Factorul care exercită presiuni pentru stabilirea unor prețuri fixe este inflația apărută în vremuri de război. Astăzi, când practic toate țările practică o politică inflaționistă, deși în marea majoritate a acestora este pace, există un control al prețurilor indirect, chiar dacă acesta nu este impus.

Deși fixarea prețurilor este întotdeauna dăunătoare din punct de vedere economic, chiar distructivă uneori, ea prezintă avantaje politice din punctul de vedere al oficialităților. Acestea dau vina pentru existența unor prețuri mai mari pe rapacitatea oamenilor de afaceri și nu pe politicile monetare inflaționiste promovate chiar de ele.

Să vedem mai întâi ce se întâmplă atunci când guvernul încearcă să mențină prețul unui bun de consum sau al unui grup de bunuri de consum sub nivelul care s-ar stabili pe piață.

Atunci când guvernul încearcă să fixeze prețuri maximale doar pentru câteva articole, alege, de obicei, anumite necesități de bază, în ideea că este esențial ca și cei săraci să le poată obține la un cost „rezonabil”. Să presupunem că articolele alese în acest scop sunt pâinea, laptele și carnea.

Dezbaterea pentru susținerea prețului scăzut al acestor bunuri va fi abordată cam în felul acesta: dacă lăsăm (să zicem) carnea la bunul plac al pieței libere, prețul acesteia va crește prin mecanismul de licitare concurențială astfel încât numai bogații o vor putea avea. Oamenii nu vor obține carne în concordanță cu nevoile lor, ci proporțional cu puterea lor de cumpărare. Dacă menținem prețul scăzut, oricine va putea să obțină o cantitate rezonabilă.

Primul lucru care trebuie semnalat în legătură cu acest argument este că, dacă el este valabil, atunci politica adoptată este lipsită de consecvență. Pentru că, dacă distribuția cărnii, la o valoare pe piață de 2,25 $ uncia, este determinată mai degrabă de puterea de cumpărare decât de nevoi, tot la fel s-ar întâmpla – deși poate într-o măsură mai mică – la un „plafon” legal de 1,50 $ uncia. Argumentul putere-de-cumpărare-mai-degrabă-decât-nevoie este valabil de fapt atâta timp cât pentru carne plătim ceva. Aplicabilitatea sa ar înceta numai în situația în care carnea ar fi distribuită gratuit.

Dar de obicei schemele pentru fixarea de prețuri maximale încep cu eforturi dirijate spre „împiedicarea creșterii costului vieții”. {i astfel, promotorii lor presupun implicit că prețul pieței în momentul începerii controlului este „normal”. Prețul de început sau cel anterior este considerat „rezonabil”, iar orice preț mai mare este „nerezonabil”, indiferent de schimbările intervenite în producție sau în cerere, în perioada scursă de la prima fixare a prețului.

2

* Oricum, concluzia mea este că în timp ce unele priorităţi, alocaţii sau raţionalizări impuse de guvern ar putea fi inevitabile, fixarea preţurilor de către guvern în timpul unui război este extrem de dăunătoare. În timp ce funcţionarea preţului maximal presupune raţionalizarea bunurilor, chiar şi pentru un timp limitat, reciproca nu este valabilă.

În dezbaterea acestei chestiuni, nu are sens să presupunem existența unui control al prețurilor care le-ar fixa exact la nivelul la care le-ar aduce și piața. Ar fi ca și când nu ar exista control al prețurilor. Trebuie să presupunem că puterea de cumpărare este mai mare decât oferta de bunuri și că prețurile sunt menținute la un nivel scăzut de guvern, *sub* nivelul la care le-ar fixa piața.

Însă nu putem ține prețul unui bun de consum sub nivelul său de piață fără ca între timp să nu apară două consecințe. Prima este creșterea cererii pentru acel bun. Pentru că bunul este mai ieftin, oamenii sunt tentați și își pot permite să îl cumpere în cantități mai mari. A doua consecință este reducerea ofertei pentru acel bun. Pentru că oamenii cumpără mai mult, cantitatea existentă pe piață din bunul respectiv se diminuează, vânzându-se mai repede. Dar, pe lângă acestea, este descurajată producerea bunului respectiv. Marjele de profit se diminuează sau dispar. Producătorii marginali sunt scoși din circuitul economic. Chiar și cei mai eficienți producători ar putea, la un moment dat, să funcționeze în pierdere. Așa s-a întâmplat în timpul celui de-al Doilea Război Mondial, când abatoarelor li s-a cerut de către Biroul de Administrare a Prețurilor să sacrifice animale și să prelucreze carne pentru un preț sub costul de achiziționare a animalelor, plus costul forței de muncă pentru sacrificare și prelucrare.

Dacă n-am întreprinde nicio altă acțiune, consecința fixării unui preț maximal pentru un anumit bun de consum ar fi apariția penuriei. Dar acest lucru este exact opusul a ceea ce intenționase inițial guvernul, pentru că tocmai pentru bunurile alese cărora li s-a fixat un preț maximal se urmărește obținerea unei oferte ridicate. Limitând profiturile și salariile producătorilor acestor bunuri, fără să limiteze însă și profiturile și salariile producătorilor de articole de lux, guvernul îi descurajează pe producătorii bunurilor de strictă necesitate ale căror prețuri sunt controlate, stimulând în același timp producția de bunuri mai puțin esențiale.

În timp, politicienii își dau seama de unele din consecințele reglementărilor lor și adoptă alte mecanisme de control pentru a le diminua. Printre acestea se numără raționalizarea, controlul costurilor, subvenționarea și fixarea prețurilor tuturor bunurilor. Să le studiem acum pe fiecare din acestea în parte.

Când devine evident că există o lipsă a unui bun de consum ca rezultat al unui preț fixat sunt nivelul pieței, consumatorii bogați sunt acuzați de a fi luat „mai mult decât partea care li se cuvenea în mod corect"; sau, dacă este vorba de o materie primă, fiecare firmă este acuzată că o stochează. Atunci guvernul adoptă o serie de reguli care stabilesc cine are prioritate în cumpărarea acelui bun, sau cui și în ce cantități îi va fi alocat sau cum va fi raționalizat. Dacă se adoptă un sistem de raționalizare, atunci înseamnă că fiecare consumator poate dispune doar de o anumită cantitate considerată maximă, indiferent dacă acesta este dispus să plătească în plus pentru o cantitate mai mare.

Pe scurt, dacă se adoptă un sistem de raționalizare, înseamnă că guvernul adoptă un sistem de prețuri duble, sau un sistem monetar dual, în care fiecare consumator trebuie să aibă un număr de cupoane sau „puncte" asociat cu o sumă dată de bani. Cu alte cuvinte, guvernul încearcă să rezolve parțial, prin raționalizare, o problemă pe care piața ar fi rezolvat-o prin intermediul prețurilor. Spun parțial pentru că raționalizarea mai degrabă limitează cererea, fără a stimula și oferta, așa cum ar fi făcut-o un preț mai mare.

Guvernul ar putea încerca să asigure oferta, extinzându-și controlul asupra costurilor de producție ale unui bun. Pentru a menține scăzut prețul cu amănuntul al cărnii, de exemplu, ar trebui să stabilească prețul en-gros al cărnii, prețul cărnii la abatoare, prețul animalelor vii, prețul nutrețului, salariile lucrătorilor din zootehnie. Pentru a menține scăzut prețul laptelui, guvernul ar putea încerca să stabilească salariile șoferilor camioanelor cu care se transportă laptele, prețul containerelor, prețul laptelui la fermă, prețul nutrețurilor. Pentru a stabili prețul pâinii, guvernul ar trebui să stabilească salariile brutarilor, prețul făinii, profiturile morarilor, prețul grâului ș.a.m.d.

Dar pe măsură ce guvernul își extinde aria de stabilire a prețurilor, extinde în același timp și consecințele care i-au impus, inițial, un astfel de comportament. Presupunând că are curajul să stabilească aceste costuri și că este capabil să le impună, va crea insuficiență pentru diferiți factori – forță de muncă, nutrețuri, grâu și toate celelalte – care intră în producția bunurilor de consum finale. Astfel, guvernul trebuie să-și extindă din ce în ce mai mult aria de control, consecința ultimă fiind fixarea prețurilor în întreaga economie.

Guvernul ar putea încerca rezolvarea acestei probleme prin acordarea de subvenții. El recunoaște, de exemplu, că atunci când menține prețul laptelui sau al untului sub nivelul pieței sau sub nivelul relativ la care fixează alte prețuri, ar putea apărea o penurie datorită salariilor mai mici sau marjelor de profit mai mici pentru producția de lapte sau de unt în comparație cu celelalte bunuri de consum.

În consecință, guvernul încearcă să compenseze această situație subvenționându-i pe producătorii de lapte și unt. Trecând peste dificultățile de ordin administrativ implicate și presupunând că subvențiile sunt suficient de mari pentru asigurarea unei producții suficiente de lapte și unt, este clar că, prin subvenționarea producătorului, cei care sunt, în realitate, subvenționați sunt consumatorii. Aceasta pentru că producătorii obțin pe laptele sau untul produs de ei nici mai mult nici mai puțin decât ar fi obținut dacă prețurile produselor lor ar fi fost lăsate să se fixeze pe piață; consumatorii își procură însă laptele și untul la un preț mult sub prețul pieței libere. Subvenția acordată consumatorilor este egală cu diferența dintre cele două prețuri – adică suma plătită ca subvenție producătorilor.

Însă dacă bunul subvenționat nu este și el raționalizat, cei care pot cumpăra cea mai mare cantitate din acest bun sunt cei care au cea mai mare putere de cumpărare. Aceasta înseamnă că ei sunt subvenționați mai mult decât cei a căror putere de cumpărare este mai mică. Cine anume îi subvenționează pe consumatori va depinde de incidența fiscalității. Dar contribuabilii se vor auto-subvenționa în calitatea lor de consumatori. În acest labirint, devine greu de identificat cine pe cine subvenționează. Ceea ce se scapă din vedere este că pentru subvenții plătește totuși cineva și că nu s-a descoperit încă nicio metodă prin care comunitatea să poată obține ceva fără a da nimic în schimb.

3

Fixarea prețurilor poate părea plină de succes pentru o scurtă perioadă. Poate părea că funcționează bine o vreme, mai ales pe timp de război, când este sprijinită de patriotism și de sentimentul de criză. Dar, de fapt, cu cât este mai îndelungată, cu atât cresc greutățile. Când prețurile sunt menținute de către guvern, arbitrar și obligatoriu, la un nivel scăzut, cererea este *cu mult mai mare decât oferta*. Am văzut că, dacă guvernul încearcă să prevină apariția unei oferte insuficiente reducând prețurile forței de muncă, ale materiilor prime și ale altor factori care intră în costul de producție al bunului respectiv, nu face altceva decât să provoace o penurie a acestor factori de producție. Dacă alege să continue pe acest drum, guvernul nu va trebui numai să extindă din ce în ce mai mult controlul „pe verticală" al prețurilor, ci va constata că trebuie să o facă și „pe orizontală". Dacă raționalizăm un bun de consum iar publicul, deși dispune de putere de cumpărare în exces, nu poate să obțină cantități suficiente din acest bun, el se va îndrepta către un substitut. Raționalizarea fiecărui bun, pe măsură ce el devine insuficient, exercită o presiune din ce în ce mai mare asupra celorlalte bunuri care nu au fost raționalizate. Dacă presupunem că guvernul reușește să împiedice apariția piețelor negre (sau să le mențină la anumite dimensiuni care să nu ducă, practic, la evitarea prețurilor legale), atunci controlul continuu al prețurilor va conduce, în mod necesar, la raționalizarea unui număr din ce în ce mai mare de bunuri. Această raționalizare nu se poate opri la consumatori. În cel de-al Doilea Război Mondial nu s-a oprit. A fost aplicată, de fapt, în primul rând în cazul alocării materiilor prime către producători.

Consecința normală a menținerii unui control total, complet asupra prețurilor, control care vrea să perpetueze un nivel istoric dat al prețului, trebuie să fie, în ultimă instanță, o economie complet planificată. Salariile ar trebui menținute la un nivel scăzut într-o manieră la fel de rigidă ca și prețurile. Forța de muncă ar trebui să fie raționalizată, ca și materiile prime. Rezultatul final ar fi că guvernul nu numai că i-ar comunica fiecărui consumator cantitatea din fiecare bun de consum de care acesta poate să dispună, ci i-ar comunica și fiecărui producător cantitatea din fiecare materie primă de care poate să dispună, precum și cantitatea de forță de muncă. Licitațiile concurențiale pentru muncitori nu vor mai fi tolerate, așa cum nu vor mai fi tolerate nici cele pentru materii prime. Rezultatul ar fi o economie totalitaristă, pietrificată, în care fiecare firmă și fiecare lucrător ar depinde de bunăvoința guvernului, iar libertățile tradiționale cunoscute ar fi abandonate. Pentru că, așa cum spunea acum 200 de ani Alexander Hamilton în *Federalist Papers*: „Puterea asupra hranei unui om înseamnă puterea asupra voinței sale."

4

Acestea sunt consecințele a ceea ce ar putea fi descris ca un control al prețurilor „perfect", „pe termen lung" și „nepolitic". Așa cum s-a demonstrat atât de amplu în mai multe țări, mai ales în Europa, în timpul și după cel de-al Doilea Război Mondial, unele din cele mai mari greșeli ale birocraților au fost corectate de piața neagră. În unele țări, piața neagră s-a dezvoltat alături de piața oficială, în care prețurile erau controlate,

până când ea a devenit *piața propriu-zisă.* Menținând plafoanele nominale ale prețurilor, politicienii aflați la putere au încercat să arate că intențiile lor, dacă nu regulile impuse de ei, erau juste.

Nu trebuie să credem însă că dacă piața neagră a înlocuit în final piața legală nu s-a produs niciun rău. Răul s-a produs atât pe plan economic, cât și pe plan moral. În timpul perioadei de tranziție, firmele mari, solide, cu tradiție, ale căror investiții de capital sunt mari, a căror dependență față de bunăvoința statului este ridicată, sunt forțate să-și reducă producția sau să-și suspende producția. În locul lor apar peste noapte firme, cu capital mic și cu experiență de producție limitată. Aceste noi firme sunt ineficiente în comparație cu cele cărora li se substituie; ele oferă produse inferioare la costuri de producție cu mult mai mari decât ar fi practicat firmele vechi, pentru a supraviețui și a oferi pe piață bunuri de calitate. Este promovată lipsa de onestitate. Noile firme își datorează existența și dezvoltarea faptului că sunt dispuse să încalce legea, iar clienții lor acceptă acest lucru; ca o consecință normală, se generalizează lipsa de moralitate în toate formele de afaceri. Autoritățile care stabilesc prețul fac din ce în ce mai rar eforturi de a păstra măcar nivelul prețurilor existent la începutul perioadei de control. Declară că intenția lor este de „a menține linia". Oricum, în curând, sub pretextul de a „corecta inechitățile" sau „nedreptățile sociale" începe o stabilire discriminatorie a prețurilor care favorizează grupurile puternice din punct de vedere politic.

Deoarece astăzi puterea politică se măsoară prin numărul de voturi, grupurile pe care autoritățile încearcă să le favorizeze sunt adesea muncitorii și fermierii. La început se afirma că nu este nicio legătură între salarii și costul vieții; că salariile pot fi lesne mărite fără a crește prețurile. Când devine evident că salariile pot fi mărite doar reducând profiturile, birocrații încep să spună că oricum profiturile erau prea mari și că sporirea salariilor și înghețarea prețurilor permit, totuși, obținerea unui „profit just". Din moment ce nu există *o rată* uniformă a profitului, întrucât profiturile diferă de la firmă la firmă, rezultatul acestei politici este scoaterea din activitate a întreprinderilor cu cea mai redusă profitabilitate și descurajarea sau oprirea producției anumitor bunuri. Aceasta înseamnă șomaj, reducerea producției și scăderea nivelului de trai.

5

Ce se află la baza efortului de a fixa prețuri maximale? În primul rând, o înțelegere greșită a factorilor care determină creșterea prețurilor. Cauza reală este fie o penurie de bunuri, fie un surplus de bani. Plafoanele legale de preț nu pot rezolva niciunul dintre aceste aspecte. De fapt, după cum am văzut, ele nu fac altceva decât să intensifice penuria. Cât despre surplusul de bani, vom analiza această chestiune într-un alt capitol. Printre principalele subiecte ale acestei cărți se numără și una din erorile care stau la baza adoptării politicii de fixare a prețurilor. Așa cum planurile de creștere a prețurilor unor bunuri favorizate sunt rezultatul luării în considerare doar a intereselor producătorilor direcți, scăpând din vedere interesele consumatorilor, la fel și planurile pentru menținerea la un nivel scăzut a prețurilor prin intermediul unor dispoziții legale sunt rezultatul luării în considerare a intereselor pe termen scurt ale populației privită doar ca un grup de consumatori și al omiterii intereselor acesteia ca un grup de producători. Iar sprijinul pentru astfel de politici rezultă dintr-o confuzie similară pe care o fac membrii societății. Oamenii nu vor să plătească mai mult pe lapte, unt, pantofi, mobilă, chirie, bilete de teatru sau diamante. Ori de câte ori vreunul dintre aceste articole se scumpește, consumatorul este indignat și simte că a fost tras pe sfoară.

Singura excepție o reprezintă articolul pe care îl produce el: aici el înțelege și apreciază motivul creșterii. Dar întotdeauna există tendința de a privi propria întreprindere ca pe o excepție. „Întreprinderea mea", va spune, „are caracteristici speciale, iar oamenii nu înțeleg. Costul forței de muncă a crescut; prețul materiei prime a crescut; cutare materie primă nu se mai importă și trebuie produsă în țară, la un cost mai mare. Mai mult, cererea pentru produsul meu a crescut, iar întreprinderea ar trebui lăsată să perceapă prețurile care să-i permită să se dezvolte pentru a putea mări oferta." {i așa mai departe. Orice consumator cumpără sute de produse diferite; ca producător însă, realizează doar unul. El percepe că este o nedreptate menținerea scăzută a prețului *la produsul său.* {i așa cum orice producător dorește să obțină un preț cât mai mare pentru produsul său, la fel și orice muncitor vrea un salariu mai mare. Fiecare producător resimte controlul prețurilor ca pe o frână în dezvoltarea producției proprii. Dar aproape toți refuză să generalizeze această observație, căci ar însemna să fie nevoiți să plătească mai mult pentru obținerea produselor *celorlalți*.

Pe scurt, fiecare din noi are o personalitate economică multiplă. Fiecare dintre noi suntem producători, contribuabili, consumatori. Politicile susținute de fiecare depind de unghiul din care se privește. Pentru că

fiecare din noi suntem uneori Dr. Jekyll și alteori Mr. Hyde. Ca producător, îți dorești inflația (gândindu-te doar la produsul sau serviciul tău); în calitate de consumator, îți dorești să existe plafoane de prețuri (gândindu-te la cât va trebui să plătești pentru produsele altora) și vei susține necesitatea subvențiilor; în calitate de contribuabil, nu-ți va conveni să plătești impozite. Fiecare persoană crede că se poate folosi de forțele politice astfel încât să beneficieze de pe urma creșterii prețului propriului produs (în timp ce costul materiilor prime utilizate de el este menținut scăzut prin lege) și în același timp să beneficieze, în calitatea sa de consumator, de pe urma controlului prețurilor. Dar cea mai mare parte a acestor persoane se autoamăgesc, pentru că nu numai că trebuie să existe un echilibru între câștigurile și pierderile presupuse de această manipulare politică a prețurilor, dar pierderile vor fi *mult mai mari* decât câștigurile, căci fixarea prețurilor descurajează și dezorganizează procesul de producție și de ocupare a forței de muncă.

Capitolul XVIII

IMPLICAȚIILE CONTROLULUI NIVELULUI CHIRIILOR

Controlul nivelului chiriilor caselor și apartamentelor de către guvern este o formă specială de control al prețurilor. O mare parte a consecințelor sale sunt similare celor ale controlului prețurilor în general, dar câteva din ele trebuie tratate în mod special.

Controlul chiriilor este uneori parte integrantă a controlului general al prețurilor, dar cel mai adesea este impus printr-o lege specială. O ocazie frecventă este începerea unui război. Se instalează un corp de armată într-un orășel; numărul limitat de case determină creșterea chiriei percepute pe cameră; proprietarii de case și de apartamente cresc chiriile, ceea ce provoacă indignarea tuturor. Sau casele dintr-un oraș pot fi distruse de bombe, iar nevoia de armament orientează materialele și forța de muncă spre acest sector și nu spre construcția de locuințe.

Controlul asupra chiriilor este impus folosind ca argument faptul că oferta de case nu este „elastică”, adică lipsa de locuințe nu poate fi rezolvată în timp util, oricât ar crește chiriile. Deci s-ar înțelege că guvernul, interzicând creșterea chiriilor, protejează de fapt chiriașii, împiedicând exploatarea lor, fără să-i lezeze efectiv pe proprietari și fără să descurajeze construirea de noi case.

Argumentul nu stă în picioare, chiar dacă am presupune că acest control asupra chiriilor va fi de scurtă durată. Se scapă din vedere o consecință imediată. Dacă proprietarilor li se permite creșterea chiriilor în concordanță cu inflația și cu condițiile reale ale ofertei și cererii, fiecare chiriaș va economisi prin aceea că va închiria un spațiu mai restrâns. Aceasta le va permite și celorlalți să beneficieze de case. Același număr de case vor adăposti mai mulți oameni, până când cererea va fi satisfăcută și nu va mai exista lipsă de locuințe.

Oricum, controlul chiriilor încurajează risipa de spațiu. Produce discriminări, favorizându-i pe cei care ocupă deja case sau apartamente într-o anumită zonă sau într-un anumit oraș, cu prețul lăsării pe dinafară a celorlalți. Permiterea creșterii chiriilor până la nivelul stabilit pe piață face ca toți chiriașii – existenți sau potențiali – să aibă șanse egale de a licita pentru un spațiu de locuit. În condițiile inflației sau lipsei de locuințe, chiriile vor crește cu siguranță dacă proprietarilor nu li se va permite să ceară o anumită chirie, dar li se va permite să accepte cea mai ridicată ofertă a celor ce doresc să închirieze.

Cu cât controlul chiriilor este mai îndelungat, cu atât efectele sale sunt mai reale. Nu se construiesc case noi pentru că nu există stimulente în acest sens. O dată cu creșterea costului construcțiilor (de obicei datorită inflației), nivelul anterior al chiriilor nu mai este profitabil. Dacă, așa cum se întâmplă adesea, guvernul acceptă într-un final această realitate și exceptează de la control chiriile caselor nou construite, tot nu se creează stimulente suficient de mari pentru a construi. În funcție de gradul în care s-a depreciat moneda în intervalul scurs de la înghețarea chiriilor, chiriile caselor nou construite ar putea fi de zece sau douăzeci de ori mai mari în comparație cu casele vechi, pentru același spațiu. (Acest lucru s-a întâmplat în Franța postbelică.) În aceste condiții, chiriașii din imobilele vechi nu sunt dispuși să se mute, oricât de mult ar crește numărul membrilor familiilor lor sau oricât de mult s-ar deteriora locuințele ocupate de ei.

Datorită chiriilor scăzute stabilite de lege pentru casele vechi, ocupate de chiriași care sunt protejați de lege contra creșterii chiriilor, aceștia sunt încurajați să ocupe același spațiu, indiferent dacă familiile lor au crescut sau au scăzut ca număr. Aceasta duce la concentrarea presiunii cererii imediate pe un număr relativ

restrâns de clădiri, presiune care tinde să crească – cel puțin pentru început – nivelul chiriilor mult mai mult decât s-ar fi întâmplat pe piața liberă.

Oricum, acest lucru nu va încuraja corespunzător construcția de noi locuințe. Constructorii sau proprietarii apartamentelor deja existente, aflându-se în situația de a înregistra profituri mici sau chiar pierderi pentru vechile lor apartamente, nu vor avea fonduri sau acestea vor fi prea mici pentru construcții noi. Pe lângă asta, s-ar putea ca ei sau cei care dispun de capital din alte surse să se teamă că guvernul, în orice moment, va găsi o scuză pentru a impune controlul asupra nivelului chiriilor, ceea ce deseori se întâmplă.

Situația caselor se va înrăutăți și din alte privințe. În primul rând, dacă nu sunt permise creșteri corespunzătoare ale chiriilor, proprietarii nu vor îmbunătăți sau reamenaja locuințele. De fapt, acolo unde controlul chiriilor este foarte puternic, proprietarii nu vor aduce practic nicio reparație a caselor. Nu numai fiindcă nu sunt stimulați să o facă, dar s-ar putea să nu dispună de fondurile necesare. Printre alte efecte propagate de legile care reglementează nivelul chiriilor, se numără și crearea de animozități între chiriași – care vor ca reparațiile să fie făcute de proprietari – și proprietarii înșiși, care înregistrează venituri mici sau chiar pierderi.

De obicei, pasul următor făcut de legiuitori, care acționează sub presiune politică sau pe baza unor idei economice greșite, este de a renunța la controlul apartamentelor „de lux" menținând, totodată, controlul chiriilor la casele obișnuite, pentru pătura medie. Argumentul folosit este cel conform căruia chiriașii bogați își pot permite să plătească chirii mari, în timp ce săracii nu pot.

Efectul pe termen lung al acestui mecanism discriminatoriu este exact opusul a ceea ce se intenționase la introducerea sa. Sunt încurajați și răsplătiți proprietarii și constructorii de apartamente luxoase, în timp ce proprietarii și constructorii de case cu chirii mici, care sunt mai necesare, sunt descurajați și penalizați. Cei dintâi sunt liberi să obțină profituri atât de mari cât le permite piața; cei din urmă sunt lipsiți de stimulente (sau chiar de capital) pentru a continua construcția de case cu chirii mici.

Rezultatul este încurajarea relativă a executării de reparații și reamenajări ale locuințelor de lux și tendința de a construi numai apartamente de lux. Dar nu este încurajată deloc construirea de case normale, cu chirii mici, și nici măcar menținerea celor existente la un nivel acceptabil prin repararea lor. Drept urmare, locuințele categoriilor cu venituri mici se vor deteriora și nu vor crește ca număr. Acolo unde populația este în creștere, lipsa de locuințe va deveni din ce în ce mai acută. S-ar putea ajunge în situația în care cea mai mare parte a proprietarilor nu numai că nu înregistrează niciun profit, dar pierderile lor devin din ce în ce mai împovărătoare. Ei constată că nici măcar nu pot renunța la proprietățile lor și că sunt în situația de a trebui să-și abandoneze proprietățile și să dispară pentru a nu mai plăti impozite. Atunci când proprietarii nu mai asigură încălzirea și alte servicii de bază, chiriașii sunt forțați să-și abandoneze apartamentele. Zone din ce în ce mai mari se deteriorează sub limita de locuire în condiții civilizate. În ultimii ani, în New York a devenit obișnuit să vezi blocuri întregi abandonate, cu ferestrele sparte sau care, în loc de geamuri, au scânduri, pentru a preîntâmpina alte noi ravagii făcute de vandali. Devin din ce în ce mai frecvente incendiile premeditate, primii suspecți fiind chiar proprietarii.

Un alt efect constă în erodarea veniturilor municipalității, deoarece baza impozitării – reprezentată de valoarea proprietăților – continuă să scadă. Municipalitatea ajunge în stare de faliment sau se află în imposibilitatea de a continua să ofere servicii de bază. Nici atunci când aceste consecințe devin atât de clare încât nu mai pot fi ignorate, cei care au impus controlul asupra chiriilor nu recunosc că au greșit. În schimb, denunță sistemul capitalist. Susțin că întreprinderea capitalistă iarăși „a dat greș", că întreprinderile particulare „nu pot rezolva situația". În consecință, spun ei, trebuie să intervină statul care să construiască locuințe cu chirii mici.

Această situație s-a înregistrat în toate țările care au fost implicate în cel de-al Doilea Război Mondial sau care au impus controlul chiriilor pentru a depăși inflația.

Astfel, guvernul lansează un program uriaș pentru construirea de locuințe – pe buzunarul contribuabilului. Casele sunt închiriate la un preț care nu acoperă costul de construcție și de întreținere. De obicei, guvernul plătește subvenții anuale, fie direct chiriașilor caselor cu chirii mici, fie agențiilor statului care administrează construcția de case. Oricum, chiriașii acestor clădiri sunt subvenționați de restul populației. Plătindu-li-se o parte din chirie, li se oferă un tratament preferențial. Posibilitățile politice oferite de acest favoritism sunt evidente și nu este nevoie să le subliniem. S-a constituit astfel un grup de presiune care consideră ca pe o

datorie a contribuabililor_plata acestor subvenții. S-a mai făcut un astfel de pas către Statul Bunăstării Absolute.

O ultimă ironie a controlului chiriilor este că, cu cât este mai nerealist, mai draconic și mai nedrept, cu atât sunt mai fervente argumentele politice pentru a-l sprijini și a-l perpetua. În cazul în care chiriile sunt fixate prin lege la 95% din nivelul la care ar fi stabilite de piață și, astfel, proprietarilor li s-ar face doar o mică nedreptate, nu ar exista nicio obiecție politică de a renunța la fixarea chiriilor, întrucât chiriașii n-ar trebui să plătească în plus decât 5 procente. Dar dacă inflația a fost atât de mare, sau legile au fost atât de opresive și de nerealiste, încât nivelul chiriei reglementate reprezintă doar 10% din nivelul real al pieței și se face o nedreptate mare proprietarilor, s-ar auzi niște proteste teribile în legătură cu relele îngrozitoare pe care le-ar aduce cu sine renunțarea la controlul chiriilor și obligarea chiriașilor la plata unei chirii stabilite de economie. Argumentul ar fi că este o cruzime indiscutabilă să îi pui pe chiriași să suporte o scumpire atât de bruscă și de imensă. Chiar și oponenții ideii de control al chiriilor admit că eliminarea controlului este un proces care trebuie făcut treptat, cu grijă și în timp. Puțini dintre politicienii care se opun controlului chiriilor vor avea într-adevăr curajul politic și deschiderea economică necesară ca, în aceste condiții, să susțină renunțarea la control. În consecință, cu cât controlul este mai nedrept și mai nerealist, cu atât este mai greu, din punct de vedere politic, să te debarasezi de el. În multe țări s-a practicat în continuare un control al chiriilor pentru o lungă perioadă de timp după ce a fost abandonat controlul prețurilor.

Rațiunile politice invocate pentru continuarea controlului chiriilor se bucură de credibilitate. Uneori, legea prevede că se poate renunța la control în momentul în care numărul locuințelor vacante depășește o anumită cifră. Politicienii care promovează politica de control al chiriilor arată triumfători că această cifră nu s-a atins și mențin controlul. Desigur că nu s-a atins. Simplul fapt că, prin lege, chiriile sunt ținute atât de jos sub nivelul pieței duce la creşterea pe cale artificială a cererii de spațiu de închiriat, descurajând, în același timp, orice creștere a ofertei. Deci, cu cât chiriile sunt fixate la un nivel nerealist mai scăzut, cu atât este mai sigur că „lipsa” de case sau de apartamente de închiriat se va perpetua.

Este evidentă nedreptatea făcută proprietarilor. Repet, ei sunt forțați să subvenționeze chiriile plătite de chiriașii lor, adesea cu prețul unor pierderi substanțiale. Chiriașii subvenționați pot fi adesea mai bogați decât proprietarul care este forțat să renunțe la o parte din ceea ce, altfel, ar reprezenta venitul său stabilit pe piață. Politicienii ignoră acest aspect. Cei care acționează în alte sectoare și care sprijină impunerea sau menținerea controlului asupra chiriilor pentru că le sângerează inima de mila chiriașilor, nu merg atât de departe încât să sugereze ca și lor să li se ceară să plătească, sub formă de impozite, o parte din subvențiile acordate chiriașilor. Întreaga povară cade pe umerii acelei categorii de oameni care au făcut marea greșeală de a fi construit sau de a avea în posesie case de închiriat.

Puține cuvinte exprimă mai bine stigmatul decât cuvântul „proprietar de mahala”. {i ce este un proprietar de mahala? Nu este o persoană care deține proprietăți de mare valoare în zone extravagante, ci una care are doar proprietăți extrem de uzate în mahalale, unde chiriile sunt cele mai mici și unde nu te poți bizui pe plata chiriei, aceasta făcându-se după bunul plac al chiriașului. Cu greu ne putem imagina cauza (în afară de răutate) pentru care un om care și-ar putea permite să posede case decente de închiriat ar decide să fie un proprietar de mahala.

Atunci când sunt impuse controale asupra unor articole de consum imediat, cum ar fi pâinea, brutarii pot pur și simplu să refuze să o mai facă și să o mai vândă. Imediat i se simte lipsa, iar politicienii sunt obligați fie să renunțe la prețul maximal impus, fie să-l crească. În privința închirierii de locuințe însă, problema se întinde în timp. Pot trece ani până când chiriașii încep să simtă rezultatele descurajării construirii de case noi și a reparațiilor curente. Ar putea dura chiar și mai mult până ca aceștia să-și dea seama că la baza situației lor stă controlul chiriilor. Între timp, atâta vreme cât proprietarii obțin un venit net cât de mic după plata impozitelor și a ratelor de ipotecă, aceștia nu au nicio altă alternativă decât să continue să dețină imobile și să le închirieze. Politicienii – știind că chiriașii au un număr mai mare de voturi decât proprietarii – continuă cu cinism controlul chiriilor, mult timp după ce au fost obligați să renunțe la orice altă formă de control al prețurilor.

Să ne întoarcem, deci, la lecția noastră de bază. Presiunea pentru exercitarea unui control al chiriilor este generată de cei care iau în considerare doar beneficiile pe termen scurt ale acesteia pentru populație. Însă atunci când privim efectele sale pe termen lung asupra tuturor, inclusiv asupra chiriașilor înșiși, trebuie să

recunoaștem nu numai că înghețarea chiriilor este din ce în ce mai puțin necesară, dar și că este cu atât mai distructivă cu cât este menținută o perioadă mai mare de timp.

Capitolul XIX

LEGILE PRIVIND STABILIREA UNUI SALARIU MINIM

Am văzut deja câteva rezultate negative ale eforturilor arbitrare ale guvernului de a crește prețul unor bunuri favorizate. Același tip de rezultate apar în urma eforturilor de a crește salariile prin intermediul unor legi care fixează un salariu minim. Acest lucru nu ar trebui să ne surprindă, pentru că salariul este, de fapt, un preț. Claritatea gândirii economice are de suferit de pe urma faptului că prețul forței de muncă a fost denumit salariu, și nu preț. Acest lucru a împiedicat un număr mare de oameni să perceapă că ambele sunt guvernate de aceleași principii.

Gândirea economică a căpătat o tendință atât de emoțională și de politică în legătură cu subiectul salariilor, încât în cele mai multe discuții pe această temă sunt ignorate principiile fundamentale. Persoanele aflate în fruntea celor care susțin că o creștere artificială a prețurilor nu poate aduce prosperitatea, cei aflați printre primii care ar arăta că legi referitoare la limitarea prețurilor ar fi dăunătoare tocmai sectoarelor care erau avute în vedere pentru a fi ajutate vor sprijini, totuși, legi ale salariului minim și-i vor contracara pe oponenții acestora.

Totuși ar trebui să fie clar că o lege a salariului minim este, în cel mai bun caz, o armă cu capacități limitate în combaterea răului produs de salariile scăzute și că binele pe care l-ar putea face o astfel de lege poate depăși răul provocat, doar în măsura în care țelurile noastre sunt modeste. Cu cât este mai ambițioasă o astfel de lege, cu cât își propune ca numărul de muncitori care cad sub incidența ei să fie mai mare și cu cât încearcă mai mult să le mărească acestora salariile, cu atât este mai cert că efectele negative produse vor fi mai mari decât cele pozitive.

Când apare o lege care stabilește că nimeni nu va mai fi plătit sub 106 $ pentru o săptămână de lucru de patruzeci de ore, primul lucru care se întâmplă este că niciun lucrător a cărui muncă valorează mai puțin nu va mai fi angajat. Nu poți stabili valoarea muncii unui om la o anumită sumă, considerând ilegală o ofertă sub acest plafon. Nu faci altceva decât să-l privezi pe acesta de dreptul de a câștiga suma de bani pe care competența și situația sa îi permit să o obțină, în același timp privând comunitatea de serviciile – chiar și modeste – pe care el este capabil să le ofere. Pe scurt, se substituie salariile mici cu șomajul. Se produce un efect negativ din toate punctele de vedere, fără nicio compensație comparabilă.

Singura excepție se înregistrează atunci când o categorie de muncitori primește un salariu sub nivelul valorii sale de piață. Această situație poate să apară rar, în condiții specifice sau în localități în care forțele concurenței nu funcționează liber sau în mod adecvat; dar aproape toate aceste cazuri pot fi remediate la fel de eficient, cu mai multă flexibilitate și cu un risc potențial mult mai mic, prin crearea unui sindicat.

Se poate considera că dacă legea impune plata unui salariu mai mare într-un anumit sector, acel sector poate percepe prețuri mai mari pentru produsul său, astfel încât povara plății salariilor mai mari trece la consumatori. Astfel de treceri, oricum, nu se fac cu ușurință și nici nu reprezintă rezolvarea facilă a consecințelor creșterii salariilor. S-ar putea ca un preț mai mare al produsului să nu poată fi practicat: ar devia consumul către bunuri echivalente importate sau către alte bunuri care pot substitui produsul în discuție. În cazul în care consumatorii continuă să cumpere produsele sectorului ale cărui salarii tocmai au fost mărite, prețul mai mare al acestor produse ar putea duce la un consum mai mic. În timp ce unii muncitori din acest sector ar beneficia de pe urma legii, alții ar fi concediați. Pe de altă parte, dacă nu se ridică prețul produsului, producătorii marginali din sectorul respectiv vor fi eliminați din afacere, astfel încât se vor declanșa reducerea producției și șomajul.

Când se atrage atenția asupra acestor consecințe, apar replici ca: „Foarte bine; dacă este adevărat că sectorul X nu poate exista decât plătind salarii care-i lasă pe oameni să moară de foame, atunci este cu atât mai bine dacă legea salariului minim îi face să dispară.” Dar această afirmație este nerealistă. Nu ia în considerare, în primul rând, faptul că persoanele care consumă cel produs vor avea de suferit de pe urma lipsei sale. Se uită, de asemenea, că oamenii care lucrau în acel sector sunt condamnați la șomaj. {i se ignoră, în final, că oricât ar fi fost de proaste salariile din sectorul X, ele reprezentau cea mai bună alternativă a

muncitorilor din acel sector; altfel, muncitorii s-ar fi reorientat. Dacă, în consecință, sectorul X dispare ca urmare a legii salariului minim, muncitorii din acest sector vor trebui să ia în considerare alternative care inițial li se păreau mai puțin atractive. Concurența lor pentru slujbe în alte domenii va conduce la reducerea salariului și în aceste locuri. Deci, nu putem să nu recunoaștem că stabilirea unui salariu minim duce la creșterea șomajului.

2

{i mai interesante sunt problemele ridicate de programele de asistență destinate să soluționeze șomajul cauzat de legea salariului minim. Introducând un salariu minim de, să zicem, 2,65 $ pe oră, se interzice oricui să lucreze patruzeci de ore pe săptămână pentru un salariu mai mic de 106 $. Să presupunem, mai departe, că se oferă un ajutor săptămânal de 70 $. Aceasta înseamnă că se interzice unui om să lucreze activ pentru 90 $ pe săptămână, ca să i se dea pe degeaba 70 $ pe săptămână. Societatea este privată de valoarea serviciilor sale. Individul este privat de independența și respectul de sine care provin din autoîntreținere, fie chiar și la un nivel scăzut, și este împiedicat să desfășoare tipul de muncă dorit, micșorându-i-se în același timp veniturile pe care le-ar fi putut obține prin eforturi proprii.

Aceste consecințe continuă să se manifeste atâta vreme cât ajutorul săptămânal este mai mic de 106 $. Totuși, cu cât se mărește acest ajutor, cu atât se deteriorează mai mult situația, din alte puncte de vedere. Dacă oferim ca ajutor 106 $, atunci oferim sume egale atât celor care muncesc, cât și celor care nu muncesc. Mai mult decât atât, oricare ar fi nivelul ajutorului, se creează o situație în care cei care lucrează o fac doar pentru *diferența* dintre salariu și suma oferită ca ajutor. Dacă ajutorul este 106 $ pe săptămână, de exemplu, muncitorii care au un salariu orar de 2,75 $ sau de 110 $ pe săptămână muncesc, de fapt, doar pentru 4 $ pe săptămână, pentru că restul de bani îl pot obține fără să facă nimic.

Se poate crede că evităm aceste consecințe atunci când în loc de „ajutor de șomaj” oferim „ajutor de locuințe”, dar nu facem decât să schimbăm natura consecințelor. Acordând ajutorul de șomaj înseamnă că le plătim celor care beneficiază de pe urma lui o sumă mai mare decât ar obține pe piața liberă pentru eforturile lor. Deci o parte din ajutorul de șomaj măsoară eforturile lor, restul fiind o subvenție.

Nu mai rămâne altceva de spus decât că încercările guvernului de a rezolva aceste probleme sunt absolut ineficiente și că utilitatea lor este îndoielnică. Guvernul trebuie să elaboreze noi proiecte care să ducă la ocuparea celor necalificați. Nu poate începe programe de calificare în tâmplărie, zidărie etc., de teama nașterii unei concurențe cu cei care sunt deja în branșele respective și a creșterii tensiunilor în raporturile cu sindicatele existente. Nu recomand această soluție, dar eu cred că s-ar aduce mai puține prejudicii dacă, încă de la început, guvernul ar subvenționa în mod deschis salariile muncitorilor marginalizați, pentru activitatea pe care aceștia o desfășoară deja. Totuși, și această soluție ar crea dureri de cap.

Nu este cazul să intrăm în detalii, întrucât am ajunge la probleme care nu au relevanță imediată. Dar trebuie știute și luate în considerare consecințele ajutorului de șomaj atunci când ne gândim la adoptarea de legi care să fixeze nivelul minim al salariilor sau la o creștere a nivelurilor minime care au fost deja fixate.*

Înainte de a încheia discuția despre acest subiect, ar trebui să menționez încă un argument utilizat în sprijinul salariului minim legal, și anume că într-un sector în care o mare companie deține monopolul, aceasta nu are de ce să se teamă de concurență și poate oferi salarii sub nivelul pieței. Aceasta este o situație puțin probabil să apară. Când se formează, o astfel de companie „monopolistă” trebuie să ofere salarii mari, pentru

---

* În 1938, când salariul mediu orar plătit în industriile din SUA era de cca. 63 cenţi, Congresul a adoptat o lege care fixa salariul minim la 25 cenţi. Când, în 1945, salariul mediu orar al muncitorilor din fabrici s-a ridicat la 1,02 $, Congresul a fixat salariul minim la 40 cenţi. În 1949, când salariul mediu orar al muncitorilor din fabrici era de 1,40 $, Congresul a ridicat salariul minim la 75 cenţi/oră. În 1955, când media crescuse la 1,88 $, Congresul a ridicat foarte mult nivelul minim al salariului orar, acesta atingând 1 $. În 1961, când salariul mediu orar s-a situat la 2,30 $, nivelul minim a fost ridicat la 1,15 $/h, crescând la 1,25 $/h, în 1963. Pe scurt, salariul minim a fost ridicat la 1,40 $/h în 1967, la 1,60 $/h în 1968, la 2 $ în 1974, la 2,10 $ în 1975 şi la 2,30 $ în 1976 (când salariul mediu orar în alte ramuri decât agricultura era de 4,87 $). Apoi, în 1977, când salariul din alte ramuri decât agricultura era de 5,26 $/h, salariul minim a fost crescut la 2,65 $/h, cu prevederea creşterii sale succesive în următorii trei ani. Astfel, pe măsură ce creşte salariul mediu orar, susţinătorii ideii existenţei unui salariu minim consideră că acesta trebuie crescut cel puţin în aceeaşi măsură. Deşi nivelul fixat prin lege urmează cursul salariului real, continuă să se întărească mitul conform căruia legislaţia salariului minim a fost cea care a determinat creşterea salariului pe piaţă.

a atrage forță de muncă din alte ramuri. În continuare, ar putea să nu reușească să crească salariile la fel de mult ca și celelalte ramuri și, astfel, să plătească salarii „sub standarde” pentru meseriile respective. Dar așa ceva s-ar întâmpla doar în cazul în care compania respectivă și-ar restrânge activitatea sau s-ar afla într-o situație dificilă; dacă ar fi prosperă sau s-ar extinde, ar trebui să continue să ofere salarii mai mari forței sale de muncă.

{tim din experiență că tocmai companiile mari – cele care sunt adesea acuzate că dețin poziții de monopol – sunt cele care practică cele mai mari salarii și care oferă cele mai avantajoase condiții de muncă. Cele mai mici salarii sunt oferite, de obicei, de companiile mici, care se confruntă cu o concurență acerbă. Dar toți patronii trebuie să plătească muncitorii suficient de mult pentru a-i păstra sau pentru a-i atrage.

3

Toate cele expuse anterior nu susțin ideea inexistenței unor căi de creștere a salariilor. Ele nu fac altceva decât să arate că metoda aparent cea mai simplă de creștere a salariilor prin intervenția guvernamentală este, în mod cert, cea mai dăunătoare.

Aceasta este, probabil, o ocazie la fel de nimerită ca oricare alta de a sublinia că trăsătura care îi deosebește pe mulți reformatori de cei care nu acceptă propunerile lor nu este filantropia, ci nerăbdarea lor. Întrebarea nu este dacă dorim ca toată lumea să beneficieze de un standard de viață cât mai ridicat. În rândul oamenilor bine intenționați acest scop este de la sine înțeles. Problema este care sunt cele mai potrivite modalități de a atinge scopul propus. În încercarea noastră de a răspunde nu trebuie să scăpăm din vedere câteva adevăruri elementare. Nu putem distribui mai multă bogăție decât se creează. Pe termen lung, nu putem plăti forța de muncă cu mai mult decât produce aceasta.

Deci, cel mai bun mod de a mări salariile reale este de a crește productivitatea muncii. Aceasta se poate face prin mai multe metode: printr-o creștere a acumulării de capital – adică printr-o creștere a numărului de mașini care-l ajută pe muncitor, prin noi investiții și îmbunătățiri; prin îmbunătățirea muncii de conducere; printr-o calitate mai bună și o eficiență mai mare a muncii salariaților, prin creșterea nivelului de calificare. Cu cât produce mai mult fiecare muncitor, cu atât sporește mai mult bogăția întregii comunități. Cu cât produce mai mult, cu atât serviciile sale sunt mai apreciate de consumatori și, implicit, de cel care i-a angajat. {i cu cât câștigurile celor care i-au angajat sunt mai mari, cu atât muncitorii vor fi mai bine plătiți. Salariile reale derivă din producție și nu din decrete guvernamentale.

În concluzie, politica guvernului trebuie orientată nu către impunerea unor cerințe mai împovărătoare asupra patronatului, ci către promovarea politicilor care încurajează profiturile, care-i încurajează pe proprietari să se dezvolte, să investească în echipamente mai noi și mai bune pentru a crește productivitatea muncitorilor lor – pe scurt, să încurajeze acumularea de capital, în loc s-o descurajeze – și să mărească atât procentul de ocupare a forței de muncă, cât și salariile.

Capitolul XX

CONTRIBUIE ÎNTR-ADEVĂR SINDICATELE LA CRE{TEREA SALARIILOR?

Credința că sindicatele pot crește substanțial salariile reale, pe termen lung și pentru toată populația activă, este una din cele mai mari iluzii ale zilelor noastre. Aceasta este în principal rezultatul incapacității de a recunoaște că salariile sunt determinate în principal de productivitatea muncii. De aceea, de exemplu, salariile în Statele Unite erau incomparabil mai mari decât cele din Anglia sau din Germania de-a lungul întregii perioade în care „mișcările muncitorești” din aceste două țări erau cu mult mai ample.

În ciuda faptului că este absolut evident că productivitatea muncii este determinanta principală a salariilor, această concluzie este trecută cu vederea sau minimalizată de conducătorii sindicatelor și de acel grup numeros de economiști care caută să își clădească o reputație de „socialiști”, susținând afirmațiile conducătorilor sindicali. Această concluzie nu se bazează, așa cum presupun aceștia, pe ipoteza că patronatul este format din persoane care sunt toate la fel de amabile, generoase, și dornice să facă doar lucruri bune. Se bazează exact pe opusul acestei ipoteze, și anume pe faptul că fiecare patron în parte este dornic să-și maximizeze profiturile. Dacă oamenii sunt dispuși să lucreze pentru patron pentru un salariu sub nivelul

valorii lor reale, de ce să nu profite patronul la maximum de acest lucru? De ce n-ar prefera, de exemplu, să obţină 1 $ pe săptămână de pe urma unui lucrător decât să vadă cum un alt patron obţine 2 $ pe săptămână de pe urma lui? {i atâta vreme cât există această situaţie, va exista o tendinţă din partea patronilor de a licita pentru muncitori până la valoarea economică reală a muncii lor.

Asta nu înseamnă că sindicatele nu pot funcţiona în mod util sau legitim. Funcţia principală pe care o pot avea este să îmbunătăţească condiţiile locale de muncă şi să lupte pentru ca toţi membrii sindicatelor să fie plătiţi la valoarea reală, stabilită pe piaţă, a muncii lor.

Dar competiţia muncitorilor pentru locuri de muncă şi competiţia patronilor pentru muncitori nu funcţionează perfect. {i este posibil ca nici muncitorii nici patronii să nu aibă informaţii complete asupra pieţei forţei de muncă existente în momentul respectiv. Un muncitor oarecare nu poate, de regulă, să ştie cât valorează serviciile sale pentru un anumit patron. {i din acest motiv, s-ar putea afla într-o poziţie slabă de negociere. Greşelile de raţionament îl costă mult mai mult pe el decât pe patron. Dacă un patron, din greşeală, nu angajează un muncitor care i-ar fi adus un profit, el nu pierde decât profitul net pe care i l-ar fi adus acea persoană, dar poate angaja o sută sau o mie de alte persoane. Dar dacă un muncitor refuză o slujbă, în ideea că va obţine cu uşurinţă o alta mai bine plătită, greşeala l-ar putea costa scump. Sunt în joc toate mijloacele sale de subzistenţă. Nu numai că s-ar putea să nu găsească imediat o slujbă mai bună, dar s-ar putea ca multă vreme să nu găsească un loc de muncă nici pe departe la fel de bine plătit. Iar timpul poate fi o problemă esenţială pentru el, pentru că atât el cât şi familia lui trebuie să se hrănească. Deci el ar putea să fie tentat să accepte o slujbă plătită – după părerea lui – cu mult sub „valoarea sa reală", decât să-şi asume aceste riscuri. Când lucrătorii fac corp comun în negocierile cu patronul, fixând un „salariu standard" pentru o anumită categorie de lucrări, pot să contribuie la egalizarea puterii de negociere şi a riscurilor implicate de greşeli.

Dar pentru sindicate este uşor, mai ales cu ajutorul unei legislaţii a muncii care impune restricţii numai patronatului, să-şi depăşească atribuţiile pentru care au fost iniţial create, să acţioneze într-o manieră iresponsabilă şi să promoveze politici antisociale lipsite de înţelepciune. Această situaţie apare, de exemplu, ori de câte ori ele încearcă să fixeze nivelul minim al salariilor membrilor de sindicat deasupra valorii lui de piaţă. Un astfel de aranjament atrage întotdeauna după sine şomaj şi nu poate fi stabilit decât făcându-se apel la o formă oarecare de intimidare sau de coerciţie.

Una dintre acestea este introducerea de restricţii privind apartenenţa la sindicat utilizând alte criterii de eligibilitate decât cele referitoare la competenţă şi îndemânare. Restricţiile pot îmbrăca forme diferite: plata unei cotizaţii excesive pentru intrarea în sindicat; cerinţe arbitrare privind calificare noilor membri de sindicat; discriminări – deschise sau nu – religioase, de rasă sau sex; limitarea numărului maxim de membri sau excluderea – chiar şi prin forţă, dacă este necesar – nu numai a produselor muncii nesindicalizate, dar şi a produselor sindicatelor afiliate din alte state sau oraşe.

Cazul cel mai evident în care sindicatele folosesc forţa şi intimidarea pentru a determina creşterea salariilor deasupra valorii lor de piaţă este greva. Se poate face grevă fără violenţă. Atâta vreme cât este non-violentă, greva este o armă legitimă, chiar dacă ar trebui utilizată rar şi doar în ultimă instanţă. Dacă muncitorii fac corp comun şi nu lucrează, ar putea să îl determine pe patronul lor să-şi reconsidere atitudinea, în cazul în care acesta îi plătea cu mai puţin decât valoarea pe piaţă a muncii lor. Acesta şi-ar putea da seama că nu-i poate înlocui pe muncitorii săi cu alţii la fel de buni care ar accepta salariul pe care muncitorii săi l-au respins. Dar în momentul în care muncitorii trebuie să se folosească de intimidări sau violenţă pentru a-şi satisface cererile – momentul în care folosesc pichetele de grevă pentru a-i împiedica pe muncitorii mai bătrâni să continue să lucreze sau pe patron să angajeze noi muncitori permanenţi care să le ia locul – cauza lor devine suspectă. Pentru că pichetele nu sunt folosite în primul rând împotriva patronilor, ci împotriva altor muncitori. Ceilalţi muncitori sunt dornici să preia posturile pe care primii le-au lăsat vacante, cu salariile pe care primii le-au respins. Aceasta demonstrează că alternativele pe care le au la dispoziţie muncitorii care doresc să se angajeze nu sunt la fel de bune ca acelea respinse de vechii lucrători. Dacă vechii angajaţi reuşesc ca prin forţă să-i împiedice pe noii muncitori să le ia locul, îi împiedică pe aceştia să aleagă cea mai bună alternativă şi-i forţează să aleagă o alternativă mai proastă. Deci, greviştii insistă asupra unei poziţii privilegiate şi folosesc forţa pentru menţinerea acestei poziţii faţă de ceilalţi muncitori.

Dacă analiza pe care am făcut-o este corectă, ura nediscriminatorie contra „spărgătorilor de grevă" nu este justificată. Dacă spărgătorii de grevă sunt bătăuşi de profesie, care ameninţă cu violenţa, sau muncitori care, de fapt, nu sunt capabili să presteze munca cerută, sau dacă li se plăteşte temporar un salariu mai mare doar

pentru a se preface că ei continuă să meargă la lucru până când greviştilor li se face teamă şi se întorc la lucru acceptând salariul iniţial, este sigur că între ei se va naşte ura. Dar dacă aceşti spărgători de grevă nu sunt altceva decât femei şi bărbaţi care caută un loc de muncă sigur şi sunt gata să-l accepte la nivelul de salarizare respins de grevişti, atunci aceştia, pentru a permite greviştilor să obţină condiţii mai bune, trebuie îndreptaţi spre locuri de muncă cu salarii mult mai mici. Iar vechii lucrători şi-ar putea menţine poziţia privilegiată numai atâta vreme cât ameninţă cu forţa.

2

Economiştii sentimentali au dat naştere unor teorii pe care examinarea la rece nu le poate valida. Una din acestea este că forţa de muncă este *în general* plătită sub nivelul „normal". Această afirmaţie este echivalentă cu aceea că pe o piaţă liberă preţurile sunt, în general, mult prea mici. O altă noţiune stranie, dar persistentă, este că interesele tuturor muncitorilor sunt aceleaşi şi că mărirea salariilor unei categorii de muncitori i-ar ajuta pe toţi ceilalţi. Nu numai că nu este nicio fărâmă de adevăr în această idee; adevărul este că dacă un sindicat reuşeşte, pe căi coercitive, să obţină creşterea salariilor muncitorilor săi mult deasupra valorii de piaţă, aceasta va dăuna celorlalţi muncitori, precum şi tuturor membrilor societăţii.

Pentru a înţelege mai bine care este mecanismul, să ne imaginăm o comunitate în care realităţile sunt mult simplificate din punct de vedere aritmetic. Să presupunem că această comunitate este alcătuită din doar şase grupuri de muncitori, şi că iniţial aceste grupuri aveau fonduri de salarii egale, iar valoarea pe piaţă a producţiei era aceeaşi.

Să presupunem că cele şase grupuri sunt (1) lucrători agricoli, (2) vânzători cu amănuntul, (3) muncitori în confecţii, (4) mineri, (5) constructori, (6) angajaţi ai căilor ferate. Salariile lor, determinate fără intervenţia niciunui element coercitiv, nu sunt în mod necesar egale, dar oricare ar fi ele, să le atribuim un indice iniţial de 100 ca bază. Să presupunem acum că fiecare grup formează un sindicat naţional şi că-şi poate impune voinţa proporţional cu forţa sa politică şi cu poziţia sa strategică, şi nu proporţional cu productivitatea sa economică. Să presupunem că lucrătorii agricoli nu pot impune creşterea salariilor, că vânzătorii cu amănuntul obţin o creştere de 10%, lucrătorii din confecţii de 20%, minerii de 30%, constructorii de 40% iar lucrătorii de la căile ferate de 50%.

Pe baza presupunerilor iniţiale, aceasta va însemna că a avut loc o creştere *medie* a salariului pe economie de 25%. Acum să presupunem, tot în mod simplificat aritmetic, că preţul produsului fiecărui grup de muncitori creşte în aceeaşi proporţie cu creşterea salariului grupului respectiv. (Din câteva motive – cum ar fi faptul că forţa de muncă nu reprezintă totalitatea costurilor –, preţurile nu vor evolua chiar aşa, oricum nu într-o perioadă scurtă de timp. Dar cifrele sunt totuşi folositoare pentru a ilustra principiul de bază.)

În aceste condiţii, costul vieţii a crescut, în medie, cu 25%. Lucrătorii din agricultură, deşi n-au suferit nicio reducere nominală a salariilor, vor avea o situaţie semnificativ mai grea din punct de vedere real. Vânzătorii cu amănuntul, deşi salariul lor nominal a crescut cu 10%, vor avea o situaţie mai grea decât la început. Chiar şi muncitorii din confecţii, ale căror salarii au crescut cu 20%, se vor afla într-o situaţie mai dezavantajoasă decât cea anterioară. Minerii, care au beneficiat de o creştere de 30% a salariilor, nu îşi vor fi îmbunătăţit decât puţin puterea de cumpărare. Constructorii şi lucrătorii căilor ferate au câştigat, bineînţeles, dar şi în cazul lor, creşterea reală se situează mult sub cea nominală.

Dar chiar şi astfel de calcule se bazează pe presupunerea că mărirea forţată a salariilor nu a atras după sine şomaj. Această ipoteză se verifică doar dacă mărirea salariilor a fost însoţită de o creştere echivalentă a cantităţii de bani şi a creditelor bancare; chiar şi în aceste condiţii, este puţin probabil ca astfel de distorsionări ale salariilor să nu inducă fenomene de şomaj, mai ales în branşele în care creşterea salariului a fost cea mai mare. Dacă nu se acceptă o inflaţie monetară corespunzătoare, creşterile forţate ale salariilor vor atrage şomaj pe scară largă.

Cel mai ridicat şomaj, în termeni procentuali, nu se înregistrează în mod necesar în rândul sindicatelor ale căror salarii au crescut cel mai mult, pentru că şomajul va fi distribuit în funcţie de elasticitatea relativă a cererii pentru diferite tipuri de servicii şi în funcţie de natura „compusă" a cererii pentru multe tipuri de servicii. Totuşi, odată ce aceste concedieri au fost făcute, chiar şi grupurile ale căror salarii au fost sporite cel mai mult se vor găsi, probabil – dacă se face o medie între veniturile celor concediaţi şi respectiv ale celor rămaşi –, într-o situaţie mai grea decât cea anterioară. Iar în ceea ce priveşte *bunăstarea* generală, desigur,

pierderea efectiv suferită va fi mult mai mare decât cea înregistrată în termeni pur aritmetici, pentru că pierderile pe plan psihologic ale celor care devin șomeri vor fi cu mult mai mari decât realizările, pe același plan, înregistrate de cei a căror putere de cumpărare a crescut puțin.

Situația nu poate fi îmbunătățită nici dacă se acordă asistență de șomaj. În primul rând, o astfel de asistență provine – direct sau indirect – din salariile celor ce muncesc, reducând aceste salarii. Ajutoarele bănești „adecvate” *creează* și ele șomaj, după cum am văzut. O fac pe câteva căi. Când, în trecut, sindicatele își asumau obligația de a-i ajuta pe aceia dintre membrii lor care deveneau șomeri, se gândeau bine înainte să ceară o creștere a salariilor care ar fi cauzat șomaj puternic. Dar când există un sistem de asistență prin care un contribuabil oarecare este forțat să plătească pentru șomajul cauzat de salarii excesive, a dispărut această restricție din calea cererilor excesive ale sindicatelor. Mai mult decât atât, după cum am văzut, o asistență „adecvată” îi face pe unii să nu caute de lucru și îi va determina pe alții să gândească că lor, de fapt, li se cere să muncească nu pentru salariul care se oferă, ci pentru *diferența* între acel salariu și ajutorul de șomaj. Iar șomajul puternic înseamnă scăderea producției, sărăcirea națiunii și reducerea avuției totale.

Promotorii salvării prin sindicalism încearcă uneori să dea un alt răspuns problemei pe care tocmai am prezentat-o. Se poate considera, vor admite ei, că membrii sindicatelor puternice îi exploatează astăzi, printre alții, și pe muncitorii nesindicalizați, dar remediul este simplu: să intre toți în sindicat. Cu toate acestea, remediul nu este atât de simplu. În primul rând, în ciuda puternicelor încurajări legale și politice (care uneori seamănă chiar a obligație) pentru formarea de sindicate, precum cele care apar în Legea Wagner-Taft-Hartley și în alte legi, nu întâmplător doar a patra parte din forța de muncă ocupată din cadrul acestei națiuni este înscrisă în sindicate. Condițiile propice formării de sindicate sunt mult mai speciale decât se recunoaște. Dar chiar dacă s-ar reuși sindicalizarea universală, sindicatele nu vor fi niciodată toate la fel de puternice, la fel cum nu sunt nici în prezent. Unele grupuri de muncitori se află într-o poziție strategică mult mai bună decât altele, datorită numărului mai mare de membri, importanței bunurilor pe care o produc, dependenței sporite a altor industrii față de produsele propriei industrii, sau datorită abilității lor de a folosi metode coercitive. Dar dacă nu ar fi așa? Să presupunem, în ciuda caracterului contradictoriu al presupunerii, că toți muncitorii își pot mări salariile cu același procent utilizând metode coercitive. Pe termen lung, nu s-ar îmbunătăți situația nimănui, ar fi ca și când salariile nu ar fi crescut deloc.

3

Aceasta ne conduce în miezul problemei. Se presupune, de obicei, că mărirea salariilor se face pe seama profitului patronilor. Acest lucru s-ar putea întâmpla pentru perioade scurte de timp sau în circumstanțe deosebite. Dacă se forțează creșterea salariilor într-o anumită firmă care se află în concurență cu alte firme, concurență care nu-i permite creșterea prețurilor, creșterea salariilor va fi dedusă din profit. Acest lucru este puțin probabil să se întâmple atunci când creșterea salariilor se produce în toată ramura respectivă. Dacă sectorul în cauză nu trebuie să facă față concurenței străine, ar putea să-și crească prețurile și să treacă mărirea salariilor pe umerii consumatorilor. Întrucât aceștia sunt, în cea mai mare parte, muncitori, li se vor reduce, pur și simplu, salariile reale, ei trebuind să plătească un preț mai mare pentru un anumit produs. Este adevărat că în urma creșterii prețurilor ar putea să scadă vânzările produselor sectorului respectiv, scăzând astfel nivelul profitului înregistrat; este probabilă și o scădere corespunzătoare a ocupării forței de muncă în ramura respectivă.

Se poate concepe o situație în care se reduc profiturile unui întreg sector fără să scadă corespunzător și ocuparea forței de muncă – deci, cu alte cuvinte, o situație în care o creștere a salariilor semnifică o creștere corespunzătoare a fondurilor de salarizare și în care întregul cost se suportă din profituri, în condițiile în care nicio firmă nu este scoasă din circuitul economic. Un astfel de rezultat nu este foarte probabil, dar nu este nici total exclus.

Să ne referim, de exemplu, la o ramură ca aceea a căilor ferate, care nu poate să arunce pe umerii publicului costurile rezultate din creșterile mari de salarii pentru că reglementările guvernamentale nu permit așa ceva.

Este posibil ca sindicatele să realizeze niște câștiguri pe termen scurt pe seama patronilor și a investitorilor. Investitorii au avut, la un moment dat, lichidități. Dar le-au investit în, să zicem, căile ferate. Au transformat fondurile în șine și traverse, vagoane de marfă și locomotive. La un moment dat, capitalul lor ar fi

putut fi transformat într-o mie de forme, dar astăzi el este *„prins în capcană"*, fixat într-o anumită formă. Sindicatele din căile ferate i-ar putea forța să accepte un venit mai mic adus de capitalul pe care l-au investit deja. Pentru investitori, merită să continue să-și exploateze căile ferate dacă obțin ceva mai mult decât cheltuielile de operare, chiar și o zecime dintr-un procent al investiției lor.

Dar există un corolar al tuturor acestora. Dacă banii pe care i-au investit în căi ferate le aduc un venit mai mic decât banii pe care îi pot investi în alte domenii, investitorii nu vor continua să investească în căile ferate. Este probabil să înlocuiască unele componente care se uzează primele, pentru a-și proteja veniturile mici pe care le aduce capitalul investit; dar pe termen lung nu se vor obosi să înlocuiască nicio componentă care se uzează fizic sau moral. În cazul în care capitalul pe care-l investesc în țară le aduce un venit mai mic decât dacă l-ar investi în străinătate, atunci ei vor investi în străinătate. Dacă nu găsesc niciun domeniu în care investiția lor să le aducă venituri destul de mari care să îi compenseze pentru riscul pe care și-l asumă, atunci vor înceta să mai investească.

Astfel, exploatarea capitalului de către muncitori poate să fie, în cel mai bun caz, temporară. Ea se va sfârși repede. Se va termina, de fapt, nu așa cum am descris noi în exemplul nostru ipotetic, ci prin eliminarea firmelor marginale, prin creșterea șomajului și prin ajustarea impusă a salariilor și profiturilor până în punctul în care perspectivele unor profituri normale (sau anormale) determină o înviorare a producției și o reducere a șomajului. Dar între timp, ca rezultat al exploatării, șomajul și producția scăzută vor fi dus la sărăcirea tuturor. Chiar dacă muncitorii vor deține, pentru un timp, o parte *relativ* mai mare din venitul național, venitul național va scădea în termeni absoluți; astfel încât câștigurile relative ale muncitorilor în aceste perioade scurte vor reprezenta o victorie scump plătită, ca aceea a lui Pius: poate însemna că și muncitorii, pe ansamblu, vor avea o putere de cumpărare mai scăzută.

4

Ajungem astfel la concluzia că sindicatele, deși ar putea să asigure temporar o creștere a salariilor nominale ale membrilor lor, în parte pe seama patronilor, în parte pe seama muncitorilor nesindicalizați, *nu pot să asigure, pe termen lung și pentru absolut toți muncitorii, o creștere a salariului real*.

Părerea că o pot face se bazează pe iluzii. Una dintre acestea este eroarea *post hoc ergo propter hoc*, care constă în atribuirea creșterii substanțiale a salariilor în ultima jumătate de secol, datorată investițiilor de capital și descoperirilor tehnologice, sindicatelor, pentru simplul motiv că ele s-au dezvoltat în această perioadă. Dar cea mai gravă eroare este de a lua în considerare în principal efectele pe termen scurt ale creșterii salariilor provocate de sindicate pentru categoriile de muncitori care își păstrează locurile de muncă și nereușita în a identifica efectele acestei creșteri asupra gradului de ocupare a forței de muncă în general, asupra producției și a costului vieții pentru toți muncitorii, inclusiv pentru cei care au beneficiat de această creștere.

Se poate merge și mai departe, punându-se întrebarea dacă, de fapt, sindicatele nu au împiedicat creșterea salariilor până la nivelul la care ar fi ajuns, pe termen lung, pentru toți muncitorii. Ele au constituit, cu siguranță, o forță care a contribuit la menținerea unui nivel scăzut sau chiar la reducerea salariilor în cazul în care efectul concret al acțiunii lor a fost reducerea productivității muncii, și avem motive întemeiate să credem că acest lucru s-a și întâmplat.

Cu privire la productivitatea muncii, trebuie menționate câteva contribuții pozitive ale sindicatelor. În unele ramuri, acestea au luptat pentru introducerea de standarde care să crească nivelul de calificare și de competență a muncitorilor, iar la începuturile existenței lor au contribuit mult la protejarea sănătății membrilor lor. Acolo unde se găsea mână de lucru din belșug, patronii încercau adesea să obțină profituri imediate, forțându-i pe muncitori să lucreze mai repede și mai multe ore în ciuda faptului că aceasta le afecta sănătatea, pentru că muncitorii puteau fi înlocuiți cu ușurință de alții. S-a întâmplat uneori ca anumiți patroni ignoranți chiar să-și reducă profiturile pentru că-și aduceau muncitorii în stare de epuizare. În toate aceste cazuri, sindicatele, cerând introducerea unor standarde decente de viață și de muncă, au contribuit adesea la îmbunătățirea stării de sănătate și la creșterea bunăstării membrilor lor, contribuind concomitent la creșterea salariilor reale ale acestora.

Dar în ultimii ani, pe măsură ce au devenit mai puternice și pe măsură ce simpatia publică direcționată greșit a condus la tolerarea sau chiar la sprijinirea practicilor antisociale, sindicatele și-au depășit țelurile lor

legitime. Reducerea săptămânii de lucru de la șaptezeci de ore la șaizeci de ore a reprezentat un câștig nu numai pentru starea generală de sănătate și bunăstare, ci, pe termen lung, și pentru producție. Reducerea săptămânii de lucru de la șaizeci de ore la patruzeci și opt a reprezentat un punct câștigat pentru starea de sănătate și pentru timpul liber al fiecăruia. Reducerea săptămânii de lucru de la patruzeci și opt de ore la patruzeci și patru a reprezentat un avantaj din punctul de vedere al timpului liber, dar nu a fost neapărat un punct câștigat pentru producție și pentru venitul personal. Impactul pozitiv pe care l-ar avea reducerea săptămânii de lucru la patruzeci de ore asupra sănătății și posibilităților de destindere este mult mai mic decât influența sa negativă asupra scăderii producției și a veniturilor. Dar astăzi sindicatele aduc în discuție, iar uneori chiar impun, săptămâni de lucru de treizeci și cinci sau de treizeci de ore, negând, totodată, că acestea pot afecta sau chiar afectează producția sau veniturile.

Dar acțiunile sindicatelor care au condus la scăderea productivității muncii nu sunt doar cele legate de reducerea timpului de lucru. Acestea, de fapt, au reprezentat unul dintre factorii care au dăunat cel mai puțin, iar ceea ce s-a câștigat pe de altă parte a fost clar. Însă multe sindicate au insistat asupra unei subdivizări rigide a muncii, ce a condus la creșterea costurilor de producție și la apariția unor dispute „jurisdicționale" costisitoare și ridicole. S-au opus salariilor calculate pe baza productivității sau a eficienței și au insistat ca toți membrii sindicatelor să primească aceleași salarii orare, indiferent de productivitatea lor. Au insistat pentru promovarea angajaților în funcție de vechime și nu în funcție de meritele personale. Au încetinit deliberat ritmul de muncă, pretinzând că luptă împotriva unor așa-zise „accelerări". I-au „renegat", au insistat să fie concediați și uneori chiar i-au bătut cu cruzime pe cei care lucrau mai mult decât colegii lor. S-au opus îmbunătățirii mașinilor. Au insistat ca, dacă unii dintre membrii sindicatului sunt concediați datorită instalării unor utilaje mai eficiente sau care au condus la economisirea de forță de muncă, aceștia să aibă pe o perioadă de timp nedefinită „venituri garantate". Au insistat pentru introducerea unor norme de muncă în care pentru îndeplinirea unei sarcini, să se prevadă fie un număr mai mare de persoane, fie un număr mai mare de ore. Au insistat, chiar amenințându-i pe patroni cu ruinarea, asupra angajării de personal inutil.

Cele mai multe dintre aceste politici au fost promovate în baza presupunerii că există o cantitate fixă de muncă ce trebuie făcută, un anumit „fond de muncă" ce trebuie distribuit unui număr cât mai mare de oameni și pe cât mai multe ore cu putință, pentru a nu-l epuiza prea repede. Această presupunere este complet eronată. Practic, cantitatea de muncă ce poate fi depusă este nelimitată. Munca generează muncă. Produsul lui A este cerut de fabricarea produsului lui B.

Dar, pentru că există această presupunere eronată și pentru că pe baza ei își elaborează sindicatele politicile, efectul a fost, în cele din urmă, reducerea productivității sub nivelul pe care altfel aceasta l-ar fi atins. Deci efectul lor net pe termen lung și asupra tuturor grupurilor de muncitori a fost *reducerea* salariilor reale – adică a salariilor exprimate în cantitatea de bunuri și servicii pe care și le pot procura – sub nivelul la care s-ar fi ridicat în alte condiții. Adevăratele cauze ale extraordinarei creșteri a salariului real în decursul ultimilor o sută de ani au fost, repet, acumularea de capital și progresul tehnic.

Acesta nu este, însă, un proces automat. De fapt, în ultimii zece ani s-a înregistrat o stagnare cauzată de politicile defectuoase promovate atât de guvern, cât și de sindicate. Dacă luăm doar câștigurile medii brute săptămânale ale lucrătorilor particulari din alte sectoare decât agricultura, este adevărat că ele au crescut de la 107,3 $ în 1968 la 189,36 $ în august 1977. Dar în condițiile în care Biroul de Statistică a Muncii ia în considerare inflația pentru a face sumele din 1977 comparabile cu cele din 1968 și se aplică o corecție cu indicele prețurilor bunurilor de consum, se constată că veniturile săptămânale *reale* au scăzut, de fapt, de la 103,39 $ la 103,36 $ în august 1977.

Această stagnare a creșterii salariilor reale nu a fost o consecință inerentă a activității sindicatelor. Ea a fost rezultatul politicii atinse de miopie a sindicatelor și a guvernului. Mai este încă timp ca lucrurile să se schimbe.

Capitolul XXI

„SUFICIENT PENTRU A RĂSCUMPĂRA PRODUCȚIA"

Economiștii diletanți cer întotdeauna prețuri și salarii „juste". Aceste concepții nedefinite despre „dreptatea economică" provin din perioada evului mediu. Economiștii clasici au elaborat în schimb un alt

concept – conceptul prețurilor și salariilor *funcționale*. Prețurile funcționale sunt cele care încurajează realizarea celui mai mare volum al producției și al vânzărilor. Salariile funcționale sunt cele care tind să ducă la înregistrarea celui mai înalt grad de ocupare a forței de muncă și la cele mai mari salarii reale.

Marxiștii și discipolii lor neștiutori – școala puterii de cumpărare – au preluat într-o formă pervertită conceptul de salarii funcționale. Ambele grupuri lasă la nivelul minților mai necoapte să răspundă la întrebarea dacă salariile existente sunt „drepte, corecte". Adevărata întrebare, insistă ei, este dacă sistemul va *funcționa*. {i numai dacă acele salarii care vor „funcționa", ne spun ei, care pot împiedica un crah economic iminent, sunt cele care permit lucrătorilor „să răscumpere producția pe care o creează". {coala puterii de cumpărare și marxiștii atribuie toate depresiunile economice din trecut unei nereușite anterioare de a oferi astfel de salarii. {i, indiferent de momentul în care vorbesc, ei susțin că salariile continuă să fie prea mici pentru a răscumpăra producția.

Această doctrină s-a dovedit de mare ajutor liderilor sindicali. Pierzându-și speranța în capacitatea lor de a trezi sentimentele altruiste ale societății sau de a-i convinge pe patroni (răi prin definiție) să fie „drepți", s-au axat pe un argument care trebuia să facă apel la motivațiile egoiste ale publicului și să-l înspăimânte, pentru ca acesta să-i forțeze pe patroni să accepte cererile sindicatelor.

De fapt, de unde știm noi cu precizie când au muncitorii „destul pentru a răscumpăra producția"? Sau când au mai mult decât suficient? Cum putem determina suma exactă? Cum susținătorii acestei teorii nu au făcut niciun efort pentru a răspunde acestor întrebări, suntem obligați să încercăm să găsim singuri răspunsul.

Unii dintre adepții acestei teorii par să susțină că lucrătorii din fiecare sector ar trebui să fie remunerați astfel încât să poată cumpăra propria producție. Cu siguranță însă, acești teoreticieni nu au dorit să afirme că aceia care produc rochii ieftine ar trebui să primească salarii suficiente pentru a cumpăra rochii ieftine și că producătorii de haine de nurcă trebuie să fie remunerați astfel încât să poată cumpăra haine de nurcă; că muncitorii uzinelor Ford trebuie să primească atâția bani cât să-și poată cumpăra Forduri, iar cei din uzinele Cadillac cât să-și poată cumpăra Cadillacuri.

Oricum, este bine să ne amintim că sindicatele din industria automobilelor, în anii 1940, când cea mai mare parte a membrilor lor erau printre primii 33% pe țară ca salarii și când, conform statisticilor guvernului, salariile lor orare erau cu 20% mai mari decât media și de aproape două ori mai mari decât salariile orare ale vânzătorilor din rețeaua comerțului cu amănuntul, cereau o creștere de 30% astfel încât, așa cum spunea unul din purtătorii lor de cuvânt, „să fie sprijinită capacitatea noastră de a absorbi bunurile pe care le putem produce, capacitate care se reduce cu repeziciune".

Ce să mai spunem atunci de muncitorul obișnuit din fabrică și de lucrătorul mediu din rețeaua comerțului cu amănuntul? Dacă, în condițiile date, lucrătorii din industria automobilelor mai aveau nevoie de încă 30% pentru a împiedica colapsul economiei, același procentaj ar fi fost suficient și pentru ceilalți? Sau ei ar fi trebuit să ceară creșteri de 55% până la 160% pentru a avea o putere de cumpărare individuală egală cu cea a lucrătorilor din industria automobilelor? Pentru că, să nu uităm, și atunci ca și acum, existau diferențe enorme între salariile medii din diferite sectoare. În 1976, lucrătorii din comerțul cu amănuntul câștigau săptămânal, în medie, doar 113,96 $, în timp ce lucrătorii din industrie câștigau săptămânal, în medie, 207,60 $, iar cei din construcții 284,93 $.

(Putem fi siguri, dacă ne ghidăm după istoria negocierii salariilor chiar și *în cadrul fiecărui sindicat*, că muncitorii din industria automobilelor, dacă s-ar fi făcut această din urmă propunere, ar fi insistat să se mențină aceste diferențe între ei și ceilalți, căci pasiunea pentru egalitate economică, în rândul membrilor de sindicat, ca și în rândul nostru, al celorlalți, este, cu excepția câtorva filantropi și sfinți, pasiunea de a obține la fel de mult ca și cei care se află deasupra noastră pe scara economică, mai degrabă decât pasiunea de a oferi celor care sunt sub noi o sumă egală cu cea pe care noi deja o câștigăm. Dar pe noi acum ne preocupă logica și soliditatea unei anumite teorii economice și nu tristele slăbiciuni ale naturii umane.)

2

Ideea că forța de muncă trebuie să primească suficient pentru a-și putea răscumpăra producția nu este altceva decât o formă particulară a teoriei generale a „puterii de cumpărare". Este la fel de adevărat că venitul fiecăruia – al băcanului, al proprietarului de case, al patronului – reprezintă capacitatea pe care acesta o are de a cumpăra ceea ce au de vânzare ceilalți. Iar unul din cele mai importante produse pentru care acești ceilalți

trebuie să găsească cumpărători este forța lor de muncă. Mai mult, toate acestea au și o altă fațetă. *Într-o economie bazată pe schimb, venitul bănesc al unora este costul suportat de ceilalți.*

Fiecare creștere a salariilor, dacă nu este compensată de o creștere a productivității, reprezintă o creștere a costului de producție. O creștere a costurilor de producție într-o conjunctură economică în care guvernul controlează prețurile și interzice creșterea acestora duce la dispariția profitului pentru producătorii marginali, la ieșirea acestora din competiție, la reducerea producției și la creșterea șomajului.

Chiar acolo unde este posibilă o creștere a prețurilor, prețul mai mare îi descurajează pe cumpărători, reduce dimensiunea pieței și duce tot la șomaj. Dacă o creștere generală de 30% a salariilor conduce la o creștere cu 30% a prețurilor, oamenii nu vor putea cumpăra mai multe produse decât înainte și nu se reușește decât crearea unui cerc vicios.

Vor exista, fără îndoială, voci care să nege că o creștere de 30% a salariilor va conduce la o creștere la fel de mare a prețurilor. Este adevărat, această evoluție se poate produce doar pe termen lung și doar dacă politica monetară și, respectiv, cea privind acordarea creditelor o permit. Dacă banii în circulație și creditele sunt atât de inelastice încât să nu crească odată cu creșterea forțată a salariilor (și dacă presupunem că mărirea salariilor nu este justificată de creșterea productivității muncii măsurată în bani), atunci principalul efect produs de creșterea forțată a salariilor va fi șomajul.

{i în acest caz este probabil ca atât salariile nominale totale, cât și cele reale să fie mai mici decât înainte. Pentru că în acest caz scăderea ocupării forței de muncă (urmare a politicii sindicatelor și nu rezultat al progresului tehnic) înseamnă, în mod necesar, că se produc mai puține bunuri pentru noi toți.

Este puțin probabil că forța de muncă va compensa scăderea producției, sporindu-și partea care îi revine din producția rămasă. Americanul Paul H. Douglas, analizând o cantitate importantă de date statistice, și englezul A. C. Pigou, utilizând metode deductive, au ajuns, independent unul de altul, la concluzia că elasticitatea cererii pentru forța de muncă se situează între 3 și 4. Aceasta înseamnă, utilizând un limbaj mai puțin tehnic, că „o scădere de 1% a salariului real duce la o creștere a cererii agregate pentru forță de muncă cu mai mult de 3%”[*]. Sau, „dacă salariile sunt ridicate forțat peste nivelul productivității marginale, șomajul va crește în mod normal de trei până la patru ori față de creșterea procentuală a salariilor orare”[**] astfel încât va fi redus corespunzător fondul total de salarizare a muncitorilor.

Chiar dacă se consideră că aceste cifre reprezintă elasticitatea cererii de forță de muncă pentru o anumită perioadă de timp din trecut și nu pot fi utilizate pentru a face previziuni, ele merită să fie luate foarte serios în considerare.

3

Să pornim acum de la supoziția că sporirea salariilor este însoțită de creșterea suficient de mare a cantității de bani și a creditelor pentru a permite ca această mărire a salariilor să nu provoace o creștere serioasă a șomajului. Dacă presupunem că relația menționată dintre salarii și prețuri era, în sine, o relație „normală” pe termen lung, atunci este probabil ca o mărire impusă de 30%, să zicem, a salariilor să ducă, în ultimă instanță, la o creștere a prețurilor cu aproximativ același procent.

Convingerea că prețurile vor crește într-un ritm mult mai lent are două erori la bază: prima constă în luarea în considerare a cheltuielilor directe ale unei singure firme sau ramuri, presupunând că acestea reprezintă totalitatea costurilor cu forța de muncă. Dar aceasta este greșeala elementară de confundare a părții cu întregul. Orice întreprindere reprezintă nu numai o secțiune a procesului de producție pe „orizontală”, dar și o verigă a lanțului productiv pe „verticală”. Astfel, în producția de automobile, costul *direct* cu forța de muncă în diferite fabrici producătoare de automobile poate fi, să zicem, mai mic de o treime din costul de producție; iar aceasta ne-ar putea conduce la concluzia că o creștere de 30% a salariilor va duce la o creștere de doar 10% sau chiar mai mică a prețului automobilelor. Dar aceasta ar însemna să nu luăm în considerare cheltuielile indirecte cu forța de muncă, incluse în prețul materiilor prime și al subansamblurilor achiziționate, în tarifele de transport, în unelte sau echipamente noi sau în câștigul intermediarilor.

[*] A. C. Pigou, *The Theory of Unemployment*, 1933, p. 96.
[**] Paul H. Douglas, *The Theory of Wages*, 1934, p. 501.

Estimările făcute de guvern arată că într-o perioadă de cincisprezece ani, din 1929 până în 1943 inclusiv, veniturile salariale din Statele Unite reprezentau, în medie, 69% din venitul național. În perioada 1956 -1960, acestea se situau, în medie, tot la 69% din venitul național! În perioada 1972 – 1976, salariile reprezentau 66% din venitul național și, dacă se adaugă și veniturile suplimentare, se ajunge la 76% din venitul național. Aceste salarii au trebuit să fie plătite, bineînțeles, din produsul național. Valorile prezentate mai sus reprezintă o estimare destul de corectă a costurilor forței de muncă, astfel încât se poate afirma că acestea reprezintă cel puțin două treimi din costurile de producție totale, fiind însă posibil să depășească trei sferturi din aceste costuri (în funcție de felul în care definim munca). Chiar folosind estimarea minimă, dacă presupunem că marjele de profit – în dolari – rămân constante, atunci este evident că o creștere în întreaga economie a cheltuielilor cu salariile de 30% va conduce la o creștere cu aproape 20% a prețurilor.

Dar o astfel de modificare ar însemna ca marja de profit – în dolari – care reprezintă venitul investitorilor, al managerilor și al celor care lucrează pe cont propriu ar avea doar 84% din puterea de cumpărare pe care o avea inițial. Efectul pe termen lung al diminuării marjei de profit ar fi reducerea investițiilor și a ritmului de creare de noi întreprinderi, în comparație cu ce s-ar fi întâmplat altminteri, și o translatare a oamenilor din categoriile de întreprinzători cu venituri mai scăzute către cele ale angajaților cu salarii ridicate, până în momentul în care s-ar restabili aproximativ relațiile existente inițial. Dar acesta nu este decât un alt mod de a spune că o creștere de 30% a salariilor în condițiile presupuse nu înseamnă, în cele din urmă, altceva decât o creștere cu 30% a prețurilor.

Asta nu înseamnă neapărat că salariații nu ar avea anumite avantaje. Ei ar realiza câștiguri relative, în timp ce alte segmente ale populației ar suferi pierderi relative, *în timpul perioadei de tranziție*. Dar este puțin probabil ca acest câștig relativ să se transforme într-unul absolut, pentru că tipul de modificări în relația cost-prețuri prezentat în exemplul anterior nu poate să se manifeste fără să atragă după sine consecințe precum șomaj, scăderea sau întreruperea producției. Astfel, deși forța de muncă ar putea căpăta o bucată mai mare dintr-o prăjitură mai mică, în timpul acestei perioade de tranziție și ajustare în vederea atingerii unui nou echilibru, ne îndoim că, în dimensiuni absolute, aceasta ar fi mai mare decât bucata de dinainte – mai subțire, dar dintr-o prăjitură mai mare.

4

Toate acestea aduc în prim-plan semnificația generală și efectul general al *echilibrului* economic. Salariile și prețurile de echilibru sunt salariile și prețurile care egalizează cererea cu oferta.

Dacă se încearcă, fie prin intervenția guvernului, fie prin cea particulară, creșterea prețurilor deasupra nivelului de echilibru, se reduce cererea și, deci, producția. Scăderea prețului sub nivelul lor de echilibru duce la reducerea parțială sau completă a profiturilor, ceea ce înseamnă scăderea ofertei și reducerea producției. În consecință, orice intervenție pentru creșterea sau scăderea prețurilor peste sau sub nivelul lor de echilibru (nivelul către care tinde să le conducă o piață liberă) nu va face altceva decât să crească șomajul și să reducă producția în raport cu nivelurile pe care le-ar fi înregistrat în alte condiții.

Să ne întoarcem la doctrina ce susține că forța de muncă trebuie să primească „suficient pentru a răscumpăra produsul”. Este evident că produsul național nu este creat și cumpărat doar cu forța de muncă din industrie. Este cumpărat de toată lumea – de funcționari, de liber profesioniști, de fermieri, de patroni (mari și mici), de investitori, de zarzavagii, de măcelari, de proprietarii micilor magazine, ai stațiilor de benzină – pe scurt, de toți cei care participă la crearea produsului național.

În ce privește prețurile, salariile și profiturile care ar trebui să determine distribuția acestui produs, cele mai potrivite prețuri nu sunt prețurile cele mai mari, ci acelea care încurajează atingerea celui mai înalt nivel al producției și al vânzărilor. Cele mai potrivite salarii pentru forța de muncă nu sunt cele mai mari salarii care se pot acorda, ci acelea care permit o producție maximă în condițiile date și eliminarea șomajului. Cele mai potrivite niveluri de profituri, nu numai din punctul de vedere al patronatului și al conducerii, ci și al forței de muncă, nu sunt nivelurile cele mai scăzute, ci acelea care încurajează cât mai mulți indivizi să devină întreprinzători sau să-și sporească numărul salariaților.

Dacă încercăm să conducem economia în folosul unui singur grup sau al unei singure clase sociale, vom afecta sau distruge toate grupurile sociale, inclusiv pe membrii clasei pe care am încercat să o favorizăm. Economia trebuie condusă în folosul tuturor.

Capitolul XXII

FUNCȚIA PROFITURILOR

Indignarea pe care o afișează multe persoane în zilele noastre doar la simpla menționare a cuvântului *profituri* demonstrează cât de puțin este înțeleasă funcția vitală pe care acestea o au în economie. Pentru a înțelege mai bine, vom relua unele aspecte deja prezentate în capitolul cincisprezece referitoare la sistemul prețurilor, dar vom privi acest subiect dintr-un alt unghi.

De fapt, profiturile nu au o pondere mare pe ansamblul economiei. Veniturile nete ale companiilor în perioada de cincisprezece ani cuprinsă între 1929 și 1943, de exemplu, s-au cifrat, în medie, sub 5 procente din totalul venitului național. Profiturile companiilor în perioada 1956 – 1960 s-au cifrat, în medie, la mai puțin de 6 procente din venitul național (deși, întrucât cifrele nu au fost corectate cu inflația, se poate ca profiturile să fie supraestimate). Totuși, profiturile reprezintă forma de venituri privită cu cea mai mare ostilitate. Este semnificativ faptul că, în timp ce există cuvântul „profitor" care să-i stigmatizeze pe cei care înregistrează profituri excesive, nu există niciun cuvânt ca „salarior" sau „pierzător". Cu toate acestea, profitul proprietarului unei frizerii poate fi mult mai mic decât salariul unei stele de cinema sau al directorului unei companii din industria oțelului, și chiar mai mic decât salariul mediu al unui muncitor calificat.

Profiturile sunt privite cu ostilitate întrucât există tot felul de concepții eronate. Se consideră, în mod eronat, că profiturile înregistrate de General Motors, cea mai mare corporație industrială din lume, sunt mai degrabă tipice decât excepționale. Puțină lume știe câte companii dau faliment anual. Majoritatea oamenilor nu știu (citez din studiile TNEC) că „dacă s-ar menține condițiile existente în conjunctura economică a ultimilor cincizeci de ani, atunci circa șapte băcănii din zece care se deschid azi vor supraviețui doi ani, și numai patru din zece pot spera să-și sărbătorească a patra aniversare". În conformitate cu statisticile impozitelor pe venituri, în fiecare an din perioada 1930 – 1938, numărul societăților care înregistrau pierderi a depășit numărul societăților care înregistrau profit.

La cât se ridică, în medie, profiturile?

La această întrebare se răspunde, de obicei, citând cifre ca acelea pe care le-am prezentat la începutul capitolului, și anume că profiturile companiilor se cifrează, în medie, la mai puțin de 6% din venitul național, sau spunând că profiturile medii ale companiilor din ramurile productive sunt mai mici de 5 cenți la vânzări de un dolar. (Pentru perioada de cinci ani cuprinsă între 1971 și 1975, de exemplu, această cifră a fost de doar 4.6 cenți.) Dar aceste cifre oficiale reprezintă doar rezultatele companiilor, calculate prin metode contabile convenționale. Nu s-a făcut nicio estimare plauzibilă a profiturilor, atât ale companiilor, cât și ale celor aduse de alte tipuri de activități, pentru o perioadă suficient de lungă care să cuprindă atât ani buni cât și ani mai puțin buni. Părerea unor economiști eminenți este că pentru o perioadă mare de timp, după ce se scad toate pierderile, la o dobândă minimă „corespunzătoare" capitalului investit fără risc și luând în calcul un salariu „rezonabil" plătit celor care-și conduc singuri afacerile, s-ar putea să nu se mai înregistreze niciun profit, fiind posibil chiar să se înregistreze pierderi. {i aceasta nu pentru că întreprinzătorii (cei care își pornesc propria afacere) au intenții filantropice, ci pentru că, adesea, optimismul lor și încrederea în sine îi fac să se aventureze în afaceri care nu reușesc sau nu pot reuși.*

În orice caz, este clar că un individ care plasează capital în condiții de risc înfruntă nu numai posibilitatea de a nu obține niciun profit, ci chiar și aceea de a-și pierde toți banii. În trecut, posibilitatea ca investind într-o anumită companie sau sector să se obțină profituri imense îi făcea pe oameni să-și asume riscuri mai mari. Dar dacă profiturile sunt limitate la, să zicem, 10% și există riscul pierderii întregului capital, care va fi impactul asupra efectului stimulator al profitului și, deci, asupra ocupării forței de muncă și a producției?

Impozitele pe „profitul excesiv" în timpul celui de-al Doilea Război Mondial au arătat care pot fi efectele unei astfel de limitări, chiar și pe termen scurt, sub raportul reducerii eficienței.

Totuși, politica guvernamentală în aproape toate țările din lume tinde astăzi să considere de la sine înțeles că producția va continua în mod automat, orice s-ar face pentru descurajarea ei. Unul dintre cele mai mari pericole care amenință astăzi producția mondială este politica de control al prețurilor promovată de guverne.

---

* Cf. Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, 1921. Pentru orice perioadă în care apar acumulări nete de capital, funcţionează prezumţia că la nivel global au existat profituri rezultate din investiţiile anterioare.

Această politică nu numai că scoate treptat din producție diverse articole prin faptul că elimină orice stimulent de a le realiza, dar efectul său pe termen lung este de a împiedica apariția unui nivel al producției care să fie în concordanță cu nevoile consumatorilor. Când economia este liberă, cererea acționează astfel încât unele ramuri de producție înregistrează ceea ce oficialitățile guvernamentale denumesc profituri „excesive”, „nerezonabile” sau chiar „obscene”. Dar tocmai aceste profituri sunt cele care nu numai că determină fiecare firmă din ramura respectivă să-și extindă producția la maximum și să-și reinvestească profiturile în mașini și în forță de muncă suplimentară, dar atrage totodată investitori și producători din toate celelalte ramuri, până când producția ramurii respective este suficient de mare pentru a satisface cererea, iar profiturile înregistrate scad până la (sau chiar sub) nivelul mediu general.

Într-o economie liberă, în care salariile, costurile și prețurile sunt lăsate să se stabilească pe piață, perspectivele câștigării de profituri sunt cele care decid ce articole vor fi produse și în ce cantități, respectiv ce articole nu vor fi produse deloc. Dacă realizarea unui articol nu aduce profit, înseamnă că forța de muncă și capitalul alocate producerii sale sunt orientate greșit: valoarea resurselor care trebuie folosite pentru a realiza articolul este mai mare decât valoarea bunului produs în sine.

Pe scurt, una din funcțiile profitului este de a orienta și a canaliza factorii de producție astfel încât să structureze o producție formată din mii de produse, în concordanță cu cererea. Niciun birocrat, oricât de strălucit, nu poate să rezolve optim această problemă. Prețurile și profiturile libere vor maximiza producția și vor reduce lipsurile mai repede decât orice alt sistem. Prețurile arbitrare și profiturile fixate arbitrar nu pot decât să prelungească perioada în care se înregistrează lipsuri, determinând reducerea producției și creșterea șomajului.

În sfârșit, funcția profiturilor este de a stimula constant orice activitate economică competitivă, în sensul căutării unor noi căi de reducere a costurilor și de creștere a eficienței, indiferent de stadiul în care s-ar afla aceasta în prezent. În vremurile bune, fiecare întreprinzător o face pentru a-și spori și mai mult profiturile; în vremuri normale, o face pentru a-și menține avantajul față de concurenții săi, iar în vremuri grele pentru a supraviețui. Aceasta deoarece în loc de profit ar putea avea pierderi și oricine face eforturi mult mai mari când este vorba să se salveze de la faliment decât atunci când vrea doar să-și îmbunătățească poziția.

Contrar părerii generale, profiturile nu se obțin prin creșterea prețurilor, ci prin efectuarea de economii și prin creșterea eficienței, care duc la scăderea costurilor de producție. Foarte rar (și aproape deloc, dacă nu este vorba de un monopol) întâlnim situația în care toate firmele dintr-o ramură obțin profit. Prețul pe care îl practică firmele pentru un bun sau serviciu trebuie să fie același; cei care vor să-și vândă produsul la un preț mai mare nu găsesc cumpărători. În consecință, profiturile cele mai mari le obțin firmele care au costul de producție cel mai scăzut. Acestea se dezvoltă și treptat înlătură de pe piață firmele ineficiente, care au costuri mai mari. Aceasta este modalitatea prin care sunt serviți consumatorii, publicul în general.

Pe scurt, profiturile privite ca rezultat al relației costuri-prețuri nu determină doar bunurile a căror producție trebuie continuată, dar impun și cele mai economice căi de a le realiza. Aceste probleme trebuie soluționate în egală măsură și în sistemul socialist, și în cel capitalist; de fapt, orice sistem economic pe care l-am putea imagina trebuie să ofere soluția acestor probleme; iar pentru cantitatea uriașă de bunuri și servicii care sunt produse, soluțiile oferite, determinate pe baza criteriului profit-pierdere, în condițiile existenței liberei concurențe între întreprinderi, sunt incomparabil superioare celor la care s-ar ajunge prin oricare altă metodă.

Am accentuat funcția profitului de reducere a costurilor de producție, pentru că aceasta este funcția care pare să fie cel mai puțin apreciată. Bineînțeles, obține un profit mai mare cel care produce o marfă de calitate *mai bună* decât concurentul său, ca și cel care o realizează în condiții de eficiență sporită. Dar funcția profitului de a stimula și răsplăti obținerea unor produse de calitate superioară și de a inova a fost recunoscută întotdeauna.

Capitolul XXIII

MIRAJUL INFLAȚIEI

Am considerat că este necesar să atrag din când în când atenția cititorului asupra faptului că „un anumit rezultat constituie urmarea unei anumite politici”, cu condiția să nu existe inflație. În capitolele care tratează

lucrările publice și creditul am afirmat că trebuie făcut un studiu separat asupra complicațiilor pe care le poate produce inflația. Dar banii și politica monetară reprezintă o parte atât de inextricabilă și de intimă a fiecărui proces economic, încât această separare este foarte dificil de făcut, chiar dacă vrem s-o facem cu scop explicativ; în capitolele referitoare la efectele produse de diversele politici privind salarizarea promovate de guvern sau de sindicate asupra ocupării forței de muncă a trebuit să ne referim neapărat și la efectele diferitelor politici monetare.

Înainte de a arăta care sunt efectele inflației în anumite situații, trebuie să vedem care sunt în general aceste efecte. De fapt, trebuie să începem prin a analiza de ce s-a apelat constant la inflație, de ce dintotdeauna aceasta a părut atractivă și de ce cântecul său de sirenă a atras națiunile pe calea dezastrului economic.

Cel mai adesea s-a recurs la inflație datorită celei mai vechi și mai persistente erori – aceea de a confunda „banii" cu bogăția. „Că bogăția este constituită din bani sau din aur și argint", scria Adam Smith cu mai mult de două secole în urmă, „este o noțiune populară care apare, normal, din dubla funcție a banilor, ca instrument de comerț și ca măsură a valorii... A te îmbogăți înseamnă a strânge bani, iar bogăția și banii sunt, pe scurt, considerate în termeni populari sinonime din toate punctele de vedere."

Desigur, bogăția reală este formată din tot ceea ce se produce și se consumă: mâncarea pe care o mâncăm, hainele pe care le îmbrăcăm, casele în care locuim. Este formată din căi ferate, drumuri și mașini, nave, avioane și fabrici, școli, biserici și teatre, piane, cărți și tablouri. Totuși, ambiguitatea este atât de puternică încât face să se confunde banii cu bogăția și chiar și cei care recunosc că fac această greșeală mai cad în capcană uneori. Fiecare consideră că dacă ar avea mai mulți bani, ar putea cumpăra mai mult. Dacă ar avea de două ori mai mulți bani, ar cumpăra o cantitate dublă de bunuri; dacă ar avea o sumă triplă de bani, ar avea o avere de trei ori mai mare. {i pentru toți concluzia evidentă este că dacă guvernul ar hotărî să tipărească mai mulți bani și să-i distribuie populației, toată lumea ar fi mai bogată.

Aceștia sunt inflaționiștii naivi. Mai există și un alt grup, format din persoane mai puțin naive, care înțeleg că dacă lucrurile ar fi atât de simple, guvernul n-ar trebui să facă altceva decât să tipărească bani ca să rezolve problemele. Aceștia își dau seama că ceva nu este în ordine, așa că limitează oarecum suma de bani pe care ar vrea ca guvernul să o tipărească. Ei sunt de părere că trebuie să fie tipărită doar cantitatea suplimentară necesară pentru a acoperi un așa-zis „deficit" sau „decalaj".

Ei consideră că puterea de cumpărare este cronic deficitară deoarece, într-un fel sau altul, industria nu distribuie producătorilor destui bani pentru ca aceștia, în calitate de consumatori, să poată să cumpere produsul creat. Există undeva o „scurgere" misterioasă. Unii o „dovedesc" cu ajutorul ecuațiilor. Într-o parte a ecuației iau în considerare un element doar o dată; în cealaltă parte iau același element de mai multe ori. Acest lucru produce o diferență alarmantă între ceea ce ei denumesc „plățile A" și așa-numitele „plăți A+B". Așa că se grupează într-o mișcare și insistă ca guvernul să tipărească bani sau să dea „credite" ca să elimine inexistența „plăților B".

Apostolii mai neexperimentați ai „creditelor sociale" pot părea ridicoli, dar există un număr mare de școli de inflaționiști ceva mai subtili, care susțin că dispun de metode „științifice" pentru a determina cantitatea potrivită de bani care ar trebui tipăriți sau de credite ce ar trebui acordate pentru a acoperi un presupus deficit cronic sau periodic, un decalaj calculat de ei.

2

Susținătorii inflației care dispun de cunoștințe economice recunosc că orice creștere substanțială a cantității de bani reduce puterea de cumpărare a fiecărei unități monetare – cu alte cuvinte, conduce la creșterea prețurilor bunurilor de consum. Dar acest lucru nu-i deranjează. Dimpotrivă, chiar aceasta se așteaptă de pe urma inflației. Unii dintre ei susțin că ea va îmbunătăți situația debitorilor săraci în comparație cu creditorii bogați. Alții consideră că va stimula exporturile și va descuraja importurile. Dar mai există și persoane care consideră inflația o măsură necesară pentru depășirea unei depresiuni economice, pentru a „repune în funcțiune industria" și a „obține ocuparea deplină".[2]

Există nenumărate teorii referitoare la modul în care o cantitate sporită de bani (inclusiv credite) afectează prețurile. De o parte, după cum am văzut, se află cei care își imaginează că se poate mări oricât cantitatea de

[2] În esență, aceasta este teoria keynesiștilor. Am analizat în detaliu această teorie în lucrarea *The Failure of the New Economics*, 1959, New Rochelle, N.Y.:Arlington House.

bani, fără a afecta prețurile. Ei privesc această mărire ca pe o modalitate de a spori „puterea de cumpărare" a tuturor, în sensul că permite tuturor să cumpere mai multe lucruri decât înainte. Fie nu își dau seama că oamenii nu pot cumpăra o cantitate de bunuri de două ori mai mare decât cea pe care o produc, fie își imaginează că singurul lucru care împiedică creșterea producției n-ar fi o lipsă de mână de lucru, de ore de muncă sau de capacitate productivă, ci doar o cerere monetară nesatisfăcută. Ei consideră că dacă oamenii vor bunurile și au bani să le cumpere, acestea vor fi produse automat.

De cealaltă parte se află grupul – care cuprinde și unii economiști eminenți – care susține o teorie mecanicistă rigidă privind efectul ofertei de bani asupra prețurilor bunurilor de consum. Banii pe care îi are o națiune, spun ei, vor fi oferiți pentru cumpărarea tuturor bunurilor. Prin urmare, valoarea banilor înmulțită cu „viteza lor de circulație" trebuie să fie întotdeauna egală cu valoarea bunurilor cumpărate. De aceea, continuând raționamentul (și presupunând că viteza de circulație rămâne constantă), valoarea unitară a monedei variază exact și invers proporțional cu suma de bani pusă în circulație. Dublând cantitatea de bani și de credite, se dublează nivelul prețurilor; triplând-o, triplăm prețurile. Crescând cantitatea de bani de *n* ori, nivelul prețurilor va spori de *n* ori.

Nu este aici locul să explicăm toate erorile acestui model aparent plauzibil[3]. În schimb, vom încerca doar să înțelegem cum și de ce creșterea cantității de bani duce la creșterea prețurilor.

Creșterea cantității de bani are loc într-un anumit mod. Poate să apară ca urmare a faptului că guvernul face cheltuieli mai mari decât poate suporta din veniturile sale (provenite fie din impozite, fie din împrumuturi publice). Să presupunem, de exemplu, că guvernul tipărește bani pentru a-i plăti pe agenții economici din industria de război. Un prim efect ar fi creșterea prețurilor produselor de război și acordarea unor sume mai mari de bani furnizorilor din industria de război și angajaților acestora. (Așa cum în capitolul referitor la fixarea prețurilor nu am luat în considerare eventualele complicații introduse de inflație, pentru a simplifica lucrurile, acum nu vom lua în considerare încercările guvernului de a fixa prețurile. Chiar dacă le luăm în considerare, constatăm că analiza rămâne în esență aceeași. Singurul lor efect este blocarea numai aparentă a inflației, ceea ce reduce sau anulează unele din consecințele imediate, agravându-le, în schimb, pe cele ulterioare.)

Așadar, furnizorii de armament și angajații lor vor avea venituri mai mari. Își vor cheltui banii pe acele bunuri și produse pe care și le doresc. Vânzătorii acestor bunuri și servicii vor putea mări prețul datorită cererii sporite. Cei care au venituri bănești mai mari vor fi dispuși să plătească mai mult decât să renunțe la bunuri, pentru că vor avea bani mai mulți și un dolar va avea o valoare mai mică pentru ei.

Să-i denumim pe furnizorii de armament și pe angajații acestora grupul A, iar pe cei de la care aceștia cumpără surplusul de bunuri și servicii grupul B. Grupul B, având venituri mai mari în urma măririi volumului vânzărilor și a prețurilor produselor sale va cumpăra, la rândul lui, o cantitate sporită de bunuri și servicii de la alt grup, grupul C. Grupul C va putea mări prețul produselor sale și va avea mai mulți bani pe care-i va cheltui pentru a cumpăra produsele grupului D și așa mai departe, până când creșterea prețurilor și a veniturilor bănești acoperă întreaga națiune. Când se încheie procesul, aproape toată lumea va avea venituri bănești mai mari. Dar (presupunând că nu a crescut producția de bunuri și servicii) *prețurile* acestora vor fi crescut corespunzător. Națiunea nu va fi mai bogată decât înainte.

Asta nu înseamnă că bogăția absolută sau relativă a fiecăruia va rămâne aceeași. Dimpotrivă, este sigur că procesul inflației va afecta diferit situația financiară a fiecăruia. Grupurile ale căror venituri sunt mărite primele vor fi cele mai favorizate. De exemplu, veniturile bănești ale grupului A cresc înainte ca prețurile să crească, astfel încât membrii acestuia vor fi capabili să cumpere o cantitate proporțional mai mare de bunuri. Veniturile bănești ale grupului B vor crește mai târziu, când prețurile deja au crescut într-o oarecare măsură; totuși, grupul B va înregistra un progres în ce privește cantitatea de bunuri achiziționate. Între timp, grupurile ale căror venituri bănești nu au crescut se vor vedea obligate să plătească prețuri mai mari pentru bunurile pe care le cumpără, ceea ce înseamnă că vor avea un standard de viață mai scăzut decât înainte.

Putem clarifica mai bine procesul apelând la un exemplu numeric. Să presupunem că împărțim comunitatea în patru grupuri principale de producători: A, B, C și D, care beneficiază de pe urma inflației în ordinea enumerării lor.

---

[3] Cititorul interesat de analiza lor poate citi B. M. Anderson, *The Value of Money*, 1917 (ediția nouă, 1963), Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit* (edițiile americane, 1935 și 1953) sau cartea scrisă de mine *Inflation Crisis and How to Resolve It*, 1978, New Rochelle, N.Y.: Arlington House.

Atunci când veniturile bănești ale grupului A au crescut deja cu 30%, prețurile bunurilor pe care acesta le cumpără nu au crescut deloc. Atunci când veniturile bănești ale grupului B cresc cu 20%, prețurile au crescut, deja, în medie, cu 10%. Când veniturile bănești ale grupului C au crescut cu 10%, prețurile vor fi crescut deja, în medie, cu 15%. Este posibil ca prețurile să atingă o creștere de 20% într-un moment în care veniturile grupului D nu au crescut deloc. Cu alte cuvinte, câștigurile primelor grupuri de producători datorate salariilor sau prețurilor sporite în urma inflației au loc pe seama pierderilor suferite (în calitate de consumatori) de către ultimele grupuri de producători.

Se poate întâmpla ca, dacă inflația este frânată după câțiva ani, rezultatul final să fie o creștere medie de, să zicem, 25% a veniturilor bănești și o creștere tot de 25% a prețurilor, ambele creșteri fiind distribuite în toate grupurile. Dar aceasta nu va anula câștigurile și pierderile înregistrate în perioada de tranziție. Grupul D, de exemplu, chiar dacă veniturile sale și prețurile practicate pentru propriile produse au crescut cu cel puțin 25%, nu va putea cumpăra mai multe bunuri decât înainte de declanșarea inflației. Nu vor fi niciodată compensate pierderile suferite în perioada în care veniturile și prețurile produselor sale nu crescuseră deloc, deși în același timp, acest grup trebuia să plătească cu 30% mai mult pentru cumpărarea bunurilor și serviciilor oferite de celelalte grupuri de producători din comunitate – A, B și C.

3

Astfel, analiza inflației devine un nou argument în susținerea tezei acestei lucrări. Într-adevăr, ea ar putea favoriza anumite grupuri pe o perioadă scurtă de timp, dar numai afectându-i pe ceilalți. Iar pe termen lung are consecințe dezastruoase asupra întregii comunități. Chiar și o inflație relativ blândă distorsionează structura producției. Inflația duce la supraexpansiunea unor industrii în detrimentul altora, ceea ce implică folosirea necorespunzătoare și irosirea capitalului. Atunci când inflația intră în colaps sau i se pune stavilă, investițiile greșit direcționate în mijloace de producție – în orice formă ar fi fost făcute: mașini, fabrici sau clădiri de birouri –, nu pot să aducă venituri adecvate și își pierd o mare parte din valoarea inițială.

Frânarea inflației pe căi blânde și prevenirea unei depresiuni ulterioare în economie nu este posibilă. Odată ce s-a declanșat, inflația este greu de oprit, mai ales într-un punct ales dinainte, sau în momentul în care prețurile au atins un nivel dinainte stabilit; pentru că și forțele economice și cele politice sunt scăpate de sub control. Nu se poate spune că o creștere a prețurilor de 25% prin inflație este o idee bună fără să spună altcineva că este de două ori mai bine să fie o creștere de 50%, iar altul să spună că este de patru ori mai bine ca această creștere să fie de 100%. Grupurile care exercită presiune politică pentru că beneficiază de pe urma inflației vor insista ca aceasta să continue să se manifeste.

Mai mult, controlul valorii banilor în condiții de inflație este imposibil. Aceasta pentru că, după cum am văzut, cauzalitatea nu este una mecanică. De exemplu, nu se poate spune că o creștere cu 100% a cantității de bani va duce la o scădere cu 50% a valorii unitare a monedei. Valoarea monedei depinde și de estimarea subiectivă a acesteia, evaluare făcută de fiecare deținător. Iar aceste evaluări nu depind doar de cantitatea de bani de care dispune fiecare. Depind și de *calitatea* banilor. În timp de război, valoarea unității monetare, a unei națiuni care nu folosește etalonul aur va crește odată cu înregistrarea unei victorii și va scădea odată cu suportarea unei înfrângeri, indiferent care ar fi modificările ofertei de bani. Valoarea pe care o atribuie oamenii în prezent unei monede depinde de estimările lor privind cantitatea disponibilă *în viitor* din această monedă. Așa cum se întâmplă și cu bunurile de consum în cazul schimburilor speculative, evaluarea individuală a banilor este afectată nu numai de ceea ce crede fiecare în parte în legătură cu valoarea banilor, dar și de modul în care consideră că *ceilalți* vor percepe, individual, această valoare.

Toate acestea explică de ce, odată instaurată hiperinflația, valoarea unității monetare scade într-un ritm mai rapid decât cel în care crește sau poate fi crescută oferta de bani. Când se ajunge la acest stadiu, dezastrul este aproape total și se instalează o bancrută generală.

4

{i totuși, ardoarea cu care este recomandată inflația nu dispare niciodată. Se pare că nicio țară nu este capabilă să învețe din experiența altor țări și nicio generație nu învață de la înaintași. Fiecare țară și fiecare

generație aleargă după același miraj. Toți mușcă din același fruct al Mării Moarte care, odată ajuns în gură, se transformă în cenușă și praf. Căci este în natura inflației să dea naștere la iluzii.

Astăzi, cel mai puternic argument adus în favoarea inflației este că „face industria să funcționeze", că ne va salva de la pierderile produse de stagnarea economică și că va duce la „eradicarea șomajului". Acest argument are la origine eroarea de a confunda banii cu bogăția reală. Se presupune că se naște o nouă „putere de cumpărare", și că efectele acesteia se vor propaga în cercuri din ce în ce mai largi, asemenea undelor apei unui lac în care ai aruncat o piatră.

Oricum, puterea reală de cumpărare a unor bunuri este, după cum am văzut, formată din alte bunuri. Nu poate fi sporită doar tipărind bani, care nu sunt altceva decât bucăți de hârtie. Ceea ce se întâmplă, în esență, într-o economie bazată pe schimb, este că produsele lui A sunt schimbate contra produselor lui B[4].

De fapt, inflația modifică relația dintre prețuri și costuri. Cea mai importantă modificare pe care ar trebui să o determine inflația este creșterea prețurilor bunurilor de consum în concordanță cu salariile, determinând astfel înregistrarea de profituri și încurajând reluarea producției în punctele în care există resurse reale, pe calea restabilirii unei relații funcționale între prețuri și costuri.

Este evident că aceasta se poate realiza mai clar și mai onest printr-o reducere a salariilor nefuncționale. Dar susținătorii inflației consideră că această măsură este imposibilă din punct de vedere politic. Uneori, aceștia merg și mai departe, afirmând că orice propunere de a reduce salariile în scopul reducerii șomajului constituie o măsură îndreptată împotriva forței de muncă. De fapt, ceea ce propun ei nu este altceva decât *înșelarea* lucrătorilor prin reducerea salariului *real* (salariul măsurat în putere de cumpărare) datorată creșterii prețurilor.

Ei uită că lucrătorii înșiși s-au emancipat, că marile sindicate angajează economiști care se pricep la indici și la ratele de creștere sau de scădere și că, prin urmare, lucrătorii nu pot fi înșelați. Prin urmare, în ziua de azi, această politică nu-și poate atinge nici țelurile politice, nici pe cele economice. Pentru că tocmai sindicatele cele mai puternice, ale căror niveluri de salarizare probabil că ar trebui corectate, vor cere ca orice creștere a costului vieții să fie cel puțin compensată printr-o creștere corespunzătoare a salariilor. Aceste relații nefuncționale între principalele salarii și prețuri se vor menține în cazul în care sindicatelor li se dă câștig de cauză. De fapt, structura salariilor poate deveni mult mai distorsionată, pentru că marea masă a muncitorilor neorganizați în sindicate, ale căror salarii erau mici chiar și înainte de apariția inflației (și care este posibil să fi fost reduse continuu datorită exclusivismului sindicatelor), vor continua să sufere și în timpul perioadei de tranziție datorită creșterii prețurilor.

5

Pe scurt, cei care susțin inflația, utilizând argumente mai sofisticate, nu adoptă o poziție morală. Nu-și formulează punctele de vedere cu o sinceritate totală și sfârșesc prin a se minți chiar pe ei înșiși. Vorbesc despre banii de hârtie, ca și inflaționiștii mai naivi, de parcă aceștia ar fi o formă de bogăție care poate fi creată după bunul plac doar tipărind bani. Ei discută chiar despre un „multiplicator", prin intermediul căruia fiecare dolar tipărit și cheltuit de guvern devine, ca prin minune, echivalentul mai multor dolari adăugați bogăției țării.

Pe scurt, ei distrag atât atenția opiniei publice, cât și pe a lor de la cauzele oricărei depresiuni existente. Pentru că, în cea mai mare parte, cauzele reale ale depresiunilor sunt ajustările eronate ale structurii cost-preț: ajustări eronate între salarii și prețuri, între prețurile materiilor prime și cele ale produselor finite, între diferite prețuri sau între diferite salarii. La un moment dat, aceste ajustări eronate au eliminat stimulentele pentru producție sau au împiedicat continuarea producției, iar depresiunea se extinde datorită interdependenței organice a economiei bazate pe schimb. Situația producției și cea a șomajului nu se pot îmbunătăți până când nu se corectează aceste erori.

---

[4] Cf. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy* (vol. 3, cap. XIV); Alfred Marshall, *Principles of Economics* (vol. VI, cap. XIII); Benjamin M. Anderson, „A Refutation of Keynes' Attack on the Doctrine that Aggregate Supply Creates Aggregate Demand", lucrare apărută în *Financing American Prosperity*, la un simpozion pe teme economice. Cf. şi lucrării editate de autorul prezentei cărţi: *The Critics of Keynesian Economics*, 1960, New Rochelle, N.Y.: Arlington House.

Este adevărat că uneori inflația le poate corecta, dar aceasta este o metodă periculoasă. Corecțiile sunt realizate folosind iluziile, nu pe căi cinstite și deschise. Inflația pune un văl de iluzii asupra tuturor proceselor economice. Induce în eroare aproape pe toată lumea, inclusiv pe cei care suferă de pe urma ei. Suntem obișnuiți să ne măsurăm veniturile și bogăția în bani. Obișnuința este atât de adânc înrădăcinată, încât chiar și economiștii și statisticienii mai cad în capcană. Nu este întotdeauna ușor să percepi relațiile stabilite, exprimate în bunuri și bogăție reale. Cine dintre noi nu se simte mai mândru și mai bogat când i se spune că venitul nostru național s-a dublat (în bani, bineînțeles) față de o perioadă anterioară în care nu exista inflație? Chiar și funcționarul care înainte avea un salariu săptămânal de 75 $ iar acum are un salariu săptămânal de 125 $ crede că, într-un fel, o duce mai bine, deși costul vieții a crescut de două ori între timp. El nu ignoră creșterea costului vieții. Dar nici nu este la fel de conștient de situația sa reală așa cum ar fi fost dacă nu s-ar fi schimbat costul vieții, în schimb i-ar fi scăzut salariul astfel încât să aibă o putere de cumpărare egală cu cea pe care o are acum când, deși salariul său a crescut, prețurile au crescut și mai mult. Inflația este autosugestia, hipnoza, anestezia care i-a amorțit durerea operației. Inflația este un opiu pentru popor.

6

Exact aceasta este funcția ei politică. Se apelează la inflație tocmai pentru că ea dă naștere atâtor confuzii și acesta este motivul pentru care este atât de utilizată de guvernele moderne, adepte ale „economiei planificate". Am văzut în capitolul patru că părerea potrivit căreia lucrările publice creează locuri de muncă este falsă. Am văzut că dacă banii provin din impozite, atunci pentru fiecare dolar pe care îl cheltuiește guvernul pentru lucrările publice, contribuabilul cheltuiește cu un dolar mai puțin pentru satisfacerea propriilor nevoi, și fiecare loc de muncă oferit de guvern în sectorul public duce la dispariția unui loc de muncă din sectorul privat.

Dar să presupunem că fondurile pentru lucrările publice nu provin din impozite. Să presupunem că ele provin din finanțarea deficitului bugetar prin împrumuturi publice sau prin tipărirea de bani. Atunci procesele pe care tocmai le-am descris par să nu aibă loc. Lucrările publice par să fie create printr-o „nouă" putere de cumpărare. Căci nu se poate spune că a fost diminuată puterea de cumpărare a contribuabililor. Deocamdată se pare că națiunea a căpătat ceva fără să dea nimic în schimb. Acum însă, folosind concluziile din lecția noastră, să studiem consecințele pe termen mai lung. Într-o bună zi, împrumutul trebuie înapoiat. Guvernul nu poate face datorii la nesfârșit, pentru că dacă încearcă asta, va da faliment. Așa cum spunea Adam Smith în 1776:

> În cazurile în care datoria națională s-a întâmplat cândva să ajungă la un nivel prea ridicat, nu știu să fi existat vreun exemplu când ea să fi fost achitată la timp și în întregime. Dacă s-a reușit cândva să se degreveze venitul public, aceasta s-a făcut întotdeauna numai în urma unui faliment; uneori printr-un faliment pe față; și întotdeauna printr-un faliment de fapt, oricât s-ar fi pretins adesea că s-ar fi achitat datoriile.

În momentul în care guvernul trebuie să plătească datoria făcută pentru finanțarea lucrărilor publice, este necesar să obțină venituri, din impozite și taxe, mai mari decât cheltuielile. Deci în această perioadă distruge mai multe locuri de muncă decât creează. Surplusul de impozite percepute nu numai că reduce puterea de cumpărare, dar distruge și stimulentele pentru producție și, astfel, întreaga bogăție și întregul venit al țării.

Singura cale de a evita această concluzie ar fi să presupunem (așa cum bineînțeles o fac susținătorii ideii cheltuielilor publice) că politicienii care se află la putere vor cheltui numai în acele perioade care altfel ar fi fost afectate de depresiune, sau „deflaționiste", și vor plăti prompt datoriile în perioadele care altfel ar fi cunoscut un „boom", sau inflaționiste. Aceasta e, desigur, un basm și, din nefericire, politicienii aflați la putere nu s-au comportat astfel niciodată. Mai mult, previziunea economică este atât de precară, iar presiunile politice care acționează sunt de o astfel de natură, încât este puțin probabil ca guvernele să acționeze astfel vreodată. Cheltuielile care determină un deficit bugetar, odată începute, creează interese puternice, care cer perpetuarea acestui deficit în orice condiții.

Dacă nu se încearcă plata reală a datoriei acumulate și se apelează, în schimb, la inflație, atunci rezultatele sunt cele pe care le-am descris deja. Pentru că țara, pe ansamblu, nu poate obține nimic pentru care să nu

plătească. Inflația însăși este o formă de impozitare. Este, probabil, cea mai rea formă posibilă, care de obicei îi afectează cel mai puternic pe cei care au cea mai scăzută capacitate de plată. Presupunând că inflația afectează la fel pe toată lumea (ceea ce nu este niciodată adevărat, după cum am văzut), se poate afirma că aceasta este similară cu perceperea unui anumit impozit (procentual constant) aplicat fără excepție asupra tuturor veniturilor. Este un impozit care este impus nu numai asupra cheltuielilor fiecărui individ, dar și asupra economiilor și asigurării sale de viață. Este, de fapt, o impozitare uniformă a capitalului, în care săracul plătește un procent la fel de mare ca și bogatul.

Lucrurile stau, de fapt, mult mai prost, pentru că, după cum am văzut, inflația nu afectează la fel pe toată lumea. De obicei, cei săraci sunt impozitați mai sever, în termeni procentuali, decât cei bogați, pentru că ei nu dispun de aceleași mijloace de a se proteja prin intermediul achiziționării de capital real. Inflația este un fel de impozit care a scăpat de sub controlul autorităților. Îi afectează pe toți. Rata impozitului impusă de inflație nu este fixă: nu poate fi calculată anticipat. {tim cât este azi; nu putem ști cât va fi mâine; iar mâine nu știm cât va fi poimâine.

Ca orice alt impozit, inflația determină pe fiecare individ și pe fiecare om de afaceri să adopte o anumită politică. Descurajează economisirea și chibzuința. Încurajează cheltuielile, jocurile de noroc, risipa de tot felul. Inflația face ca adesea activitățile speculative să fie mai profitabile decât producția. Distruge stabilitatea tuturor relațiilor economice. Nedreptățile pe care le face îi determină pe oameni să caute remedii disperate. Creează germenii fascismului și comunismului. Îi face pe oameni să ceară un control totalitar. Sfârșește, invariabil, în deziluzii și în colapsuri amare.

Capitolul XXIV

PONEGRIREA ECONOMISIRII

Din timpuri imemoriale, înțelepciunea populară ne-a învățat despre virtuțile economisirii și ne-a avertizat care sunt consecințele risipei. Înțelepciunea populară a reflectat etica și raționamentele prudente ale omenirii. Întotdeauna au existat însă risipitori și au existat și teoreticieni care le-au justificat comportamentul.

Economiștii clasici, respingând erorile vremurilor în care au trăit, au arătat că politica de economisire era atât în interesul indivizilor, cât și în interesul națiunii. Au arătat că cel care economisește rațional, făcându-și rezerve pentru viitor, nu dăunează, ci ajută întreaga comunitate. Dar vechea virtute a chibzuinței, cât și susținerea sa de către economiștii clasici, este din nou atacată, făcându-se apel la noi argumente, în timp ce la modă este doctrina opusă – care susține că trebuie să cheltuiești tot.

Ca să putem ilustra cât mai clar cu putință această problemă, nu avem decât să începem cu exemplul clasic utilizat de Bastiat. Să ne imaginăm doi frați – unul risipitor, iar celălalt prudent –, fiecare din ei moștenind o sumă care le aduce un venit anual de 50.000 $. Nu vom lua în considerare impozitul pe venit și nu vom pune întrebarea dacă cei doi frați trebuie să muncească pentru a se întreține sau dacă vor da de pomană o parte însemnată a veniturilor lor, pentru că astfel de probleme sunt irelevante pentru ceea ce vrem noi să arătăm aici.

Alvin, primul dintre frați, este mână spartă. Cheltuiește nu numai pentru că așa este firea lui, ci din principiu. Este un discipol al lui Rodbertus, care a spus, la jumătatea secolului al XIX-lea: „Capitaliștii trebuie să-și cheltuiască banii până la ultimul penny pentru confort și lux”, pentru că dacă ei „se hotărăsc să economisească.… bunurile de consum vor rămâne nevândute și o parte din muncitori nu vor avea de lucru.”[5] Alvin este mereu văzut în cluburi de noapte; dă bacșișuri grase; are o casă frumoasă, cu mulți servitori; are câțiva șoferi și nu se zgârcește la mașini; are cai de curse; are iaht; face călătorii; își sufocă soția cu brățări cu diamante și haine de blană; face cadouri scumpe și inutile prietenilor săi.

Pentru a face toate astea, trebuie să renunțe la o parte din capitalul de care dispune. {i ce-i cu asta? Dacă să economisești este un păcat, să cheltuiești este o virtute și, în orice caz, el nu face decât să repare răul pe care îl face zgârcitul său frate Benjamin.

Nu mai trebuie să spunem că Alvin este preferatul garderobierelor, al chelnerilor, al decoratorilor, al blănarilor, al bijutierilor, al localurilor de lux în general. Îl privesc ca pe un binefăcător. Este, desigur, evident

[5] Karl Rodbertus, 1980, *Overproduction and Crisis*, p. 51.

pentru toată lumea, faptul că el îmbunătățește situația gradului de ocupare a forței de muncă și că împarte bani în stânga și în dreapta.

În comparație cu el, fratele său Benjamin se bucură de tot mai puțină popularitate. Este foarte rar văzut la bijutier, la blănar sau în cluburi de noapte și nu spune chelnerilor pe nume. În timp ce Alvin nu numai că își cheltuiește venitul său anual de 50.000 $, dar mai ia și din capital, Benjamin duce o viață mult mai modestă și cheltuiește 25.000 $. Evident, își zic oamenii care observă doar ce le sare direct în ochi, el asigură mai puțin de jumătate din locurile de muncă pe care le furnizează Alvin, iar restul de 25.000 $ sunt la fel de inutili ca și cum nici nu ar fi existat.

Dar să vedem ce face Benjamin de fapt cu acești 25.000 $. Nu-i strânge sub saltea, în sertare sau în seif. Fie îi depune la o bancă, fie îi investește. Dacă îi depune la o bancă, banca fie dă credite pentru capital de lucru, fie cumpără hârtii de valoare. Cu alte cuvinte, Benjamin își investește banii fie direct, fie indirect. Dar atunci când se investesc bani, aceștia sunt folosiți pentru a cumpăra sau pentru a construi mijloace fixe – case, sedii de birouri, fabrici, nave, camioane sau utilaje. Oricare din aceste proiecte pune în circulație aceeași cantitate de bani și creează la fel de multe locuri de muncă, la fel ca și în cazul în care o sumă egală cu cea investită ar fi fost cheltuită direct pentru consumul propriu.

„Economisirea”, pe scurt, în lumea modernă, este doar o altă formă de a cheltui. Diferența este că, de obicei, banii sunt dați altcuiva, care îi cheltuie cumpărând mijloace cu care să-și dezvolte producția. Deci, în privința locurilor de muncă, „economiile” și cheltuielile făcute de Benjamin au același rezultat ca și cheltuielile făcute de Alvin și pun în circulație aceeași sumă de bani. Diferența este că locurile de muncă pe care le creează Alvin sunt evidente, dar trebuie să se facă un studiu mai amănunțit pentru a se vedea că și economiile făcute de Benjamin au același efect ca și cheltuielile necumpătate făcute de fratele sau Alvin.

Trec câțiva ani. Alvin este falit. Nu mai este văzut în magazinele scumpe și în localurile de noapte, iar cei cu care a fost generos, când vorbesc despre el, spun că este un prost. Alvin îi trimite scrisori lui Benjamin, rugându-l să-l ajute. Iar Benjamin, care continuă să cheltuiască la fel de puțin și să economisească aceeași sumă, nu numai că acum creează mai multe locuri de muncă datorită faptului că veniturile sale au crescut pentru că a investit, dar prin investițiile sale a contribuit la oferirea unor locuri de muncă mai bine plătite și mai productive. Capitalul și veniturile sale sunt mai mari. El a sporit capacitatea productivă a națiunii; Alvin nu.

2

În ultimii ani au fost aduse atâtea critici la adresa economisirii, încât nu le putem răspunde tuturor prin exemplul de mai sus al celor doi frați. Este necesară o discuție mai amplă. Multe dintre aceste critici izvorăsc din confuzii atât de elementare încât pare incredibil să le întâlnim chiar și în lucrări ale unor economiști de reputație mondială. Cuvântul *economisire*, spre exemplu, este folosit uneori pentru a desemna *strângerea* banilor, iar alteori *investiția,* fără să se facă nicio distincție clară între cele două sensuri atribuite.

Simpla strângere a banilor, dacă se produce nerațional și fără nicio motivație, este dăunătoare în mai toate situațiile economice. Dar această păstrare a banilor în sensul unei blocări este extrem de rară. Ceva asemănător, dar care trebuie separat de aceasta, se produce adesea *după* ce începe declinul economic. Se reduc *atât* cheltuielile pentru consum *cât și* investițiile. Consumatorii nu mai cumpără atât de mult. Comportamentul lor se datorează, parțial, temerii că și-ar putea pierde locurile de muncă și dorinței de a-și păstra rezervele: cumpără mai puțin nu pentru că vor să consume mai puțin, ci pentru că vor să se asigure că, dacă-și pierd slujbele, puterea lor de a consuma se va întinde pe o perioadă mai mare de timp.

Dar consumatorii cumpără mai puțin și dintr-un alt motiv. Probabil că prețurile bunurilor de consum au scăzut și le este teamă că vor scădea și mai mult. Dacă amână momentul când vor face cheltuieli, cred că vor cumpăra mai multe produse cu aceiași bani. Ei nu vor să-și investească disponibilitățile în bunuri a căror valoare scade, ci vor să le mențină sub formă de bani, a căror valoare speră să crească.

Aceleași considerente îi împiedică și să investească. {i-au pierdut încrederea în profitabilitatea afacerilor sau măcar speră că dacă mai așteaptă câteva luni vor cumpăra acțiuni sau hârtii de valoare cu un preț mai mic. Îi putem considera fie ca persoane ce refuză să dețină bunuri a căror valoare se poate reduce, fie ca persoane care consideră că, deținând bani, acestora le crește valoarea.

Acest refuz temporar nu-l putem denumi „economisire”. Nu este cauzat de aceleași motive ca și o economisire normală. {i este o eroare și mai mare să spunem că acest tip de „economisire” *cauzează* depresiunile economice. Din contră, este *consecința* depresiunilor.

Este adevărat că acest refuz de a cumpăra poate intensifica și prelungi o depresiune. În momentele în care guvernul intervine în economie și oamenii de afaceri nu știu care va fi următoarea mișcare a guvernului, se creează incertitudine. Nu se reinvestesc profiturile. Firmele și indivizii își lasă banii în bancă. Își fac rezerve mai mari. Această păstrare a banilor în conturile de depozit poate apărea ca o cauză a încetinirii activității economice. Oricum, cauza reală este incertitudinea produsă de politica guvernului. Depozitele supradimensionate pe care le au firmele și fiecare individ în parte sunt doar o verigă din lanțul de consecințe ale acestei incertitudini. A da vina înregistrării unui declin în economie pe „economisirea excesivă” este ca și cum ai considera că scăderea prețului merelor este determinată nu de o recoltă bogată, ci de oamenii care nu vor să plătească un preț ridicat.

Dar odată ce oamenii s-au hotărât să discrediteze o practică sau o instituție, orice argument, oricât ar fi de ilogic, este considerat destul de bun. Se spune că ramura producătoare de bunuri de consum se dezvoltă bazându-se pe anticiparea unei anumite cereri și că dacă oamenii aleg să economisească, ei vor înșela așteptările și vor declanșa o depresiune economică. Această aserțiune se bazează pe greșeala pe care am examinat-o deja – și anume de a uita că ceea ce nu se cheltuiește pe bunuri de consum și se economisește, se cheltuiește pe mijloace fixe și că „economisirea” nu înseamnă neapărat o reducere a cheltuielilor *totale*. Singurul element adevărat al acestui model este că *orice* schimbare *bruscă* poate cauza dezechilibre. Un dezechilibru s-ar produce dacă, dintr-o dată, consumatorii și-ar orienta cererea spre un alt produs. Un dezechilibru și mai mare s-ar produce dacă persoanele care obișnuiau să economisească își reorientează cererea de la mijloace de producție la bunuri de consum.

Se mai ridică și alte obiecții la adresa economisirii. Se spune că este o prostie să economisești. Se ia în derâdere secolul al XIX-lea, presupunându-se că ar fi fost dominat de doctrina economisirii, economisire care pregătea o prăjitură din ce în ce mai mare, dar pe care oamenii nu mai ajungeau să o mănânce niciodată. Această imagine a procesului este, în sine, copilărească și prostească. O putem șterge arătând imaginea mai realistă a ceea ce se întâmplă de fapt.

Să ne imaginăm o națiune care economisește anual cam 20% din tot ce produce în anul respectiv. Acest procentaj este cu mult mai mare decât economiile nete înregistrate în Statele Unite,[6] dar este o cifră rotundă cu care se poate opera ușor și care îi poate convinge și pe cei care cred că „am economisit prea mult”.

Ca rezultat al acestei economisiri și investiri anuale, producția totală anuală a țării va crește în fiecare an. (Ca să izolăm problema, ignorăm acum eventualele boomuri, crahuri sau alte fluctuații.) Să spunem că această creștere anuală este de 2,5 puncte procentuale. (Lucrăm cu puncte procentuale și nu cu procente compuse pentru a ușura calculul aritmetic.) Imaginea a ceea ce obținem într-o perioadă de unsprezece ani ar arăta cam astfel – în indici:

Anul	Producţia totală	Producţia de bunuri de consum	Producţia de mijloace de producţie
1	100	80	20*
2	102,5	82	20,5
3	105	84	21
4	107,5	86	21,5
5	110	88	22
6	112,5	90	22,5
7	115	92	23
8	117,5	94	23,5
9	120	96	24
10	122,5	98	24,5
11	125	100	25

*Aceasta presupune că procesul de economisire şi cel de investire au deja loc, în acelaşi ritm.

[6] Istor
(excluz
apropie de 12%. Cf. George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity*, 1945. În 1977, investiţiile private brute interne au fost estimate oficial la 16% din produsul naţional brut.

Primul lucru care trebuie remarcat în acest tabel este că producția totală crește în fiecare an *datorită economisirilor*, fără de care acest lucru nu ar fi sporit. (Desigur, ne putem imagina că îmbunătățirile și invențiile aplicate *noilor* mijloace de producție cu o valoare cel mult egală cu valoarea celor vechi pot crește productivitatea națională; această creștere va fi însă foarte mică, iar argumentul presupune ca *anterior* să se fi făcut investiții suficient de mari în echipamentele existente.) Economisirea a fost folosită an după an pentru creșterea cantității sau calității mașinilor și echipamentelor existente și, astfel, pentru creșterea producției de bunuri la nivel național. Este adevărat că „prăjitura" devine din ce în ce mai mare în fiecare an. Este adevărat că nu se consumă anual *toată* „prăjitura". Dar nu pentru că ar exista vreo piedică nerațională pusă de cineva, ci pentru că, de fapt, se consumă o prăjitură din ce în ce mai mare; până când, la sfârșitul celor unsprezece ani (în exemplul nostru) doar prăjitura consumatorilor pe un an este egală cu suma prăjiturilor consumatorilor și producătorilor din primul an. Mai mult, mijloacele de producție, respectiv capacitatea de a produce bunuri sunt cu 25% mai mari decât în primul an.

Să mai observăm și alte aspecte. Faptul că 20% din venitul național se economisește în fiecare an nu provoacă daune industriei producătoare de bunuri de consum. Dacă producătorii din această ramură vând doar 80 de unități de produse în primul an (și dacă nu are loc o creștere a prețurilor datorată unei cereri nesatisfăcute), aceștia nu vor fi atât de naivi încât să-și bazeze planul de producție pentru al doilea an pe presupunerea că în acest an vor vinde 100 de unități. Deci, cu alte cuvinte, industriile bunurilor de consum reacționează *chiar și* la presupunerea că va continua tendința de economisire existentă. Doar o creștere neașteptată, *bruscă* și *substanțială* a economiilor le va dezechilibra și va provoca apariția unor stocuri.

Dar, după cum am văzut, același dezechilibru s-ar înregistra și în industriile producătoare de mijloace de producție dacă economiile ar *scădea* substanțial. Dacă banii care în trecut erau economisiți ar fi cheltuiți pentru achiziționarea de bunuri de consum, nu ar crește numărul locurilor de muncă, ci doar prețurile mijloacelor de producție. Primul efect ar fi modificarea gradului de ocupare a forței de muncă, în sensul *scăderii* temporare a nivelului acesteia ca urmare a scăderii cererii de mijloace de producție. Efectul pe termen lung ar fi reducerea producției sub nivelul pe care, altfel, l-ar fi atins.

3

Inamicii economisirii nu și-au epuizat încă argumentele. Ei încep prin a face o diferență, destul de corectă, între „economisire" și „investire". Apoi încep să trateze subiectul ca și cum acestea ar fi două variabile independente și ca și când ar fi o pură întâmplare faptul că sunt egale. Acești autori zugrăvesc o imagine stranie. De o parte sunt cei care continuă automat, prostește, să economisească; de cealaltă parte sunt „oportunitățile de investire" care sunt limitate ca număr și care nu pot absorbi aceste economii. Din nefericire, vai, rezultatul este stagnarea. Singura soluție, susțin ei, este ca guvernul să exproprieze aceste economii stupide și dăunătoare și să inventeze proiecte proprii – chiar dacă acestea sunt piramide sau diguri care nu servesc nimănui – ca să folosească banii și să ofere locuri de muncă.

În această imagine sunt atât de multe greșeli și „soluții" eronate, încât nu ne putem opri decât la câteva dintre ele. Economiile pot depăși investițiile numai prin sumele pe care populația le *păstrează în numerar*.[7] Astăzi, în societatea industrială modernă, puține persoane adună monede sau bancnote doar ca să le țină sub saltea. Chiar dacă se întâmplă așa, aceasta se reflectă imediat în planurile de producție și în nivelul prețurilor. Nu este un fenomen obișnuit și niciunul cumulativ, căci pe măsură ce mor acești excentrici, li se depistează

[7] Multe din diferenţele de opinie dintre economişti cu privire la acest subiect provin din definiţiile date aceloraşi termeni. *Economisirea* şi *investirea* pot avea definiţii identice şi, deci, pot denumi acelaşi lucru. Eu prefer să consider *economiile* ca acumulări de bani şi *investiţiile* ca acumulări de bunuri. Aceste definiţii corespund, în mare, modului în care se folosesc cuvintele respective în vorbirea comună.

averile de sub saltea. De fapt, suma totală a banilor stocați astfel este, probabil, nesemnificativă în activitatea economică totală.

Dacă banii se păstrează la bancă, după cum am văzut, băncile îi împrumută și îi investesc. Ele nu-și pot permite să aibă fonduri nefolosite. Singurul lucru care ar determina pe oameni să încerce să crească suma de bani în numerar pe care o dețin, iar băncile să păstreze fondurile în conturile proprii și să piardă dobânzile pe care le-ar putea încasa altminteri, este teama fie că ar putea scădea prețurile, fie că riscul creditului este prea mare. Dar aceasta semnifică apariția semnelor unei depresiuni, aceasta fiind de fapt cauza și nu efectul tezaurizării banilor.

Făcând abstracție și de această cantitate neglijabilă de bani păstrată în numerar (și, de altfel, chiar și acest numerar aflat în depozit poate fi privit ca o „investiție" directă în monedă), echilibrul dintre economii și investiții se realizează în mod similar echilibrului dintre cererea și oferta oricărui alt bun, pentru că putem defini economiile și investițiile ca fiind cererea și oferta de capital nou. {i așa cum cererea și oferta de bunuri sunt echilibrate prin intermediul prețurilor, la fel și cererea și oferta de capital sunt aduse la echilibru de rata dobânzii, care nu este altceva decât denumirea pe care o poartă prețul capitalului împrumutat. Este un preț ca oricare altul.

Toată această problemă a fost atât de încurcată în ultimii ani de teorii complicate și sofisticate și de politicile guvernamentale dezastruoase bazate pe acestea, încât te apucă disperarea în fața imposibilității de a se reveni la normalitate și la un bun simț practic.

Există o teamă bolnăvicioasă, obsesivă, de rate „excesive" ale dobânzii. Se argumentează că pentru industrie nu este profitabil să contracteze credite pentru reutilare la rate mari ale dobânzii. Acest argument a fost atât de convingător, încât toate guvernele au promovat, în ultimele decenii, politica artificială a „banilor ieftini". Îngrijorarea, în privința creșterii cererii de capital, a determinat, însă, scăparea din vedere a efectului pe care această politică îl are asupra ofertei de capital. Iată încă un exemplu privind urmările erorii de a avea în vedere efectele unei politici doar asupra unui grup și de a uita efectele acesteia asupra unui alt grup.

Dacă rata dobânzii este ținută la un nivel prea scăzut în comparație cu riscurile, atât economiile cât și împrumuturile se vor reduce. Susținătorii banilor ieftini cred că procesul de economisire continuă automat, indiferent care ar fi rata dobânzii, pentru că bogații n-au altceva de făcut cu banii decât să-i țină la bancă. Ne spun încontinuu care este nivelul de venit personal la care o persoană economisește o anumită sumă minimă, indiferent care este rata dobânzii sau riscul la care se expune dacă o oferă cu împrumut.

Adevărul este că, deși volumul economiilor făcute de cei foarte bogați este, fără îndoială, mult mai puțin afectat de modificările ratei dobânzii decât volumul economiilor făcute de persoanele cu venituri medii, practic sunt afectate într-o anumită măsură economiile tuturor. A afirma că volumul real al economiilor nu se va reduce ca urmare a unei reduceri substanțiale a ratei dobânzii este ca și când s-ar spune că producția totală de zahăr nu scade dacă scade prețul zahărului, pentru că producătorii eficienți, cei care au costul de producție scăzut, vor continua să producă la fel de mult. Acest argument nu îl ia în considerare pe cel care economisește cel mai puțin, și practic, nici pe majoritatea celor care economisesc.

Efectul menținerii arbitrare a ratei dobânzii la un nivel scăzut este același cu cel pe care l-ar avea menținerea sub nivelul pieței a oricărui preț: creșterea cererii, reducerea ofertei de capital real și apariția unor distorsiuni economice. Este, fără îndoială, adevărat că o reducere artificială a ratei dobânzii încurajează cererea de credit. De fapt, tinde să încurajeze acele întreprinderi care nu-și pot continua activitatea decât dacă speculează condițiile create. Din punctul de vedere al ofertei, reducerea artificială a ratei dobânzii descurajează chibzuința normală, economisirea și investițiile, reduce acumularea de capital și încetinește, de fapt, creșterea productivității, creșterea economică și progresul, a căror promovare o reclamă.

Dacă nu există economii reale, rata dobânzii poate fi menținută scăzută doar prin noi injecții de bani, respectiv prin extinderea creditelor. Acestea pot crea iluzia existenței de capital nou, tot așa cum, dacă pui apă în lapte, poate să ți se pară că ai mai mult lapte. Dar este o politică ce duce la continuarea procesului inflaționist. Este un proces periculos. Dacă inflația dispare sau continuă într-un ritm scăzut, atunci va crește rata dobânzii și se va instaura o criză.

Mai rămâne să arătăm doar că, dacă injecțiile de bani sau extinderea creditelor bancare pot aduce, pe termen scurt, scăderea ratei dobânzii, continuarea utilizării acestui mecanism economic va conduce, în final, la *creșterea* ratei dobânzii. {i aceasta pentru că injecțiile de bani tind să reducă puterea de cumpărare a banilor. Creditorii care împrumută bani își dau seama că banii pe care îi dau azi cu împrumut vor valora mai

puțin peste, să zicem, un an, atunci când li se înapoiază. De aceea, ei adaugă la rata normală a dobânzii o primă care să le compenseze această pierdere a puterii de cumpărare a banilor lor. Nivelul acestei prime depinde de inflație. Astfel, rata anuală a dobânzii la bonurile de tezaur britanice s-a ridicat la 14% în 1976; hârtiile de valoare emise de guvernul italian aveau o dobândă de 16% în 1977, iar rata rescontului la Banca Centrală din Chile a urcat la 75% în 1974. Pe scurt, politica banilor ieftini, în loc să prevină sau să atenueze fluctuațiile din economie, nu face altceva decât să le accentueze.

Dacă nu se fac eforturi de modificare a prețului banilor prin intermediul politicilor guvernamentale inflaționiste, economiile sporite își creează propria cerere prin scăderea naturală a ratei dobânzii. Dar rate scăzute ale dobânzilor înseamnă și că mai multe întreprinderi își pot permite să se împrumute pentru că profiturile pe care le-ar obține în urma reutilării și modernizării par să depășească prețul pe care trebuie să-l plătească pentru fondurile împrumutate.

4

Am ajuns la ultima eroare legată de economii pe care doresc s-o înlătur. Aceasta este presupunerea, care se face adesea, că există o limită fixă a capitalului care poate fi absorbit sau chiar că a fost atinsă limita până la care se poate dezvolta capitalul. Este incredibil că oamenii pot crede așa ceva, ca să nu mai vorbim despre economiști. Aproape toată bogăția lumii moderne, aproape tot ceea ce o deosebește de lumea preindustrială a secolului al XVII-lea, este formată din capitalul său acumulat.

Acest capital este constituit în parte dintr-o multitudine de lucruri, care pot fi denumite bunuri de consum de folosință îndelungată – automobile, frigidere, mobilă, școli, colegii, biserici, biblioteci, spitale și mai ales case particulare. Niciodată în istorie acestea n-au fost suficiente. Chiar dacă din punct de vedere numeric ar fi destule case, sunt de dorit îmbunătățiri *calitative*, îmbunătățiri care sunt nelimitate.

A doua parte a capitalului este ceea ce putem numi capital productiv. Această parte este constituită din uneltele de producție, incluzând aici orice – de la cea mai grosolană toporișcă, cuțit sau plug, până la cea mai modernă mașină-unealtă, cel mai mare generator electric sau cea mai bine echipată fabrică. {i aici, cantitativ, dar mai ales calitativ, nu există o limită a dezvoltării posibile și dezirabile. Nu poate exista „surplus” de capital până când chiar și cea mai înapoiată țară nu este la fel de bine echipată din punct de vedere tehnologic ca și cea mai dezvoltată, până când cea mai ineficientă fabrică din America nu este adusă la nivelul celei mai bine utilate și până când cele mai moderne unelte de producție nu au atins un punct final al ingeniozității umane. Atâta timp cât aceste condiții nu sunt îndeplinite, există spațiu practic nelimitat pentru mai mult capital.

Dar cum poate fi „absorbit” capitalul suplimentar? Cum „poate fi recompensat”? Dacă este economisit, se va absorbi și se va recompensa singur, pentru că producătorii investesc în noi mijloace fixe – prin achiziții de unelte mai bune, mai noi și mai ingenioase –, acestea *reducând costul de producție.* Ele fie participă la crearea de bunuri pe care mâna omului nu le-ar putea crea în absența mașinilor (iar printre acestea se numără cărțile, mașinile de scris, automobilele, locomotivele, podurile suspendate), fie reduc costul *unitar* de producție. {i nu se poate stabili nicio limită măsurii în care se poate reduce costul de producție – până în momentul în care toate costurile de producție devin zero –, nu se poate stabili o limită a capacității de absorbție a noului capitalului.

Reducerea continuă a costurilor unitare de producție prin mărirea capitalului determină cel puțin unul dintre următoarele efecte, mai probabil însă ambele: reduce costul bunurilor de consum și crește salariile muncitorilor care folosesc noul echipament întrucât le crește puterea productivă. Astfel, o nouă instalație aduce beneficii atât celor care o folosesc în procesul de producție, cât și majorității consumatorilor. În ceea ce îi privește pe consumatori, putem spune fie că datorită echipamentului oferta de bunuri este mai mare, prețul acestora fiind mai scăzut, fie că le crește puterea de cumpărare. În ceea ce îi privește pe muncitorii care utilizează noile echipamente, acestea contribuie la creșterea salariilor lor reale pe două căi, deoarece provoacă și creșterea salariilor nominale. Un exemplu tipic este industria automobilului. Industria americană de automobile oferă cele mai mari salarii din lume, și chiar printre cele mai mari din America. Totuși, până în 1960 producătorii americani de automobile își puteau vinde produsele la cel mai mic preț din lume, aceasta deoarece costul unitar al acestora era mai scăzut. Secretul consta în faptul că în realizarea automobilelor americane capitalul utilizat per lucrător și per mașină era mai mare decât oriunde în lume.

{i totuși, există persoane care cred că punctul final al acestui proces a fost atins[8], dar și altele care consideră că, dacă încă nu s-a atins, este totuși o prostie din partea lumii să continue să economisească și să-și crească stocul de capital.

După ce am efectuat aceste analize, n-ar trebui să fie greu să ne dăm seama cine greșește de fapt.

(Este adevărat că SUA și-a pierdut locul de lider în economia mondială în ultimii ani, dar aceasta s-a întâmplat din cauza politicii anticapitaliste promovate de guvern și nu datorită „maturității economice”.)

Capitolul XXV

REFORMULAREA LECȚIEI

După cum am constatat în repetate rânduri, știința economică este o știință care identifică efecte *secundare*. Tot ea identifică și efectele *generale.* Este știința care identifică efectele unei politici propuse sau existente nu numai asupra anumitor interese *particulare,* pe *termen scurt,* ci asupra interesului *general,* pe *termen lung.*

Aceasta este ideea căreia i s-a acordat o atenție specială în lucrarea de față. La început i-am schițat structura, apoi i-am adăugat substanță printr-o suită de aplicații practice.

Exemplele studiate au ilustrat, însă, și aspecte ale altor principii pe care trebuie să se bazeze politica și analiza economică; este momentul să formulăm aceste idei în mod clar și explicit.

Afirmația că știința economică identifică efecte trebuie înțeleasă în sensul că ne dăm seama că, asemenea logicii și matematicii, aceasta este o știință care identifică *implicații* inevitabile.

Putem ilustra această idee cu ajutorul unei ecuații algebrice elementare. Să spunem că dacă $x = 5$ atunci $x + y = 12$. „Soluția” acestei ecuații este $y = 7$; dar soluția este atât de precisă pentru că, de fapt, ecuația *ne spune* că $y = 7$. Nu este însă o afirmație explicită, ci una implicită. Același lucru se poate spune și despre multe dintre cele mai complicate ecuații matematice: *răspunsul este inclus în însăși formularea problemei*. Evident, ecuația trebuie rezolvată, iar rezultatul poate constitui o surpriză pentru cercetător. Acesta ar putea crede că a descoperit ceva absolut nou – emoția seamănă cu cea încercată de un observator al bolții cerești, atunci când o planetă nouă intră în câmpul lui vizual. Sentimentul că a descoperit ceva nou ar putea fi justificat de consecințele practice sau teoretice ale răspunsului găsit. Însă răspunsul era deja inclus în enunțul problemei, chiar dacă acest lucru nu a fost observat din primul moment. În acest sens, trebuie spus că matematica a statuat faptul că implicațiile inevitabile nu sunt neapărat și evidente.

Toate aceste afirmații sunt valabile și pentru știința economică. Din acest punct de vedere, științele economice pot fi comparate cu ingineria. Când un inginer se confruntă cu o problemă, trebuie să determine mai întâi factorii de a căror influență trebuie să țină seama. Dacă proiectează un pod care urmează să unească două puncte, trebuie să cunoască mai întâi distanța dintre cele două puncte, topografia, încărcătura maximă pe care va trebui să o suporte podul, coeficientul de rezistență la întindere și compresiune al oțelului sau materialului din care se construiește podul, ca și presiunile și eforturile la care va fi probabil supus. O mare parte dintre aceste studii preliminare au fost făcute de alții înaintea sa. Predecesorii săi au elaborat ecuații matematice cu ajutorul cărora, cunoscând rezistența materialelor și solicitările la care vor fi supuse, se pot determina dimensiunile, forma, numărul și structura pilonilor, grinzilor și cablurilor.

La fel, un economist căruia i s-a cerut să rezolve o problemă practică trebuie să cunoască datele esențiale ale problemei și consecințele logice ce decurg din aceste date. În știința economică, latura deductivă este la fel de importantă ca și faptele pe care ea se sprijină. Această idee este excelent formulată într-o afirmație a lui Santanaya privind logica (și care nu este mai puțin adevărată în ce privește matematica), respectiv că aceasta „decelează radiațiile adevărului”, astfel încât, „atunci când se poate stabili că un segment al unui sistem logic descrie un fapt, întregul sistem este luminat de razele adevărului”.[9]

Puțini înțeleg implicațiile care decurg în mod necesar din afirmațiile cu caracter economic pe care le fac. Când spun că pentru salvarea economiei trebuie ridicat volumul creditelor, este ca și când ar afirma că pentru salvarea economică trebuie crescut nivelul de îndatorare: acestea sunt definiții ale aceleași realități, dar văzute din unghiuri opuse. Când se afirmă că o cale spre prosperitatea națională este creșterea prețurilor practicate de

[8] Date statistice care infirmă această afirmație sunt cuprinse în cartea lui George Terborgh.

[9] George Santayana, *The Realm of Truth*, 1938, p. 16.

fermieri este ca și când ai spune că pentru a crește prosperitatea este necesară creșterea prețurilor alimentelor pentru muncitorii din orașe. Când se afirmă că pentru îmbogățirea națiunii trebuie acordate subvenții guvernamentale, se afirmă de fapt că pentru îmbogățirea națiunii trebuie crescute taxele. Când obiectivul principal îl constituie creșterea exporturilor, majoritatea nu înțelege că scopul final devine astfel creșterea importurilor. Afirmația că relansarea economică se poate realiza prin creșterea salariilor este o altă modalitate de a spune că relansarea economică se face prin creșterea costurilor de producție.

Faptul că fiecare dintre aceste afirmații, ca și o monedă, are un revers, sau faptul că afirmația echivalentă sau cealaltă denumire a remediului este mult mai puțin atrăgătoare, nu înseamnă în mod necesar că propunerea inițială era absurdă, indiferent de contextul în care a fost formulată. Pot exista situații în care o creștere a datoriei este o problemă minoră în comparație cu câștigurile realizate prin împrumutul de fonduri, în care este inevitabilă o subvenție pentru atingerea unui obiectiv militar, sau în care o industrie își poate permite o creștere a costurilor ș.a.m.d. Trebuie însă să ne asigurăm că au fost luate în considerare ambele fațete, că au fost studiate toate implicațiile unei propuneri. Iar aceasta se întâmplă arareori.

2

Din analiza exemplelor noastre rezultă și o concluzie. Atunci când studiem efectele diferitelor propuneri, nu numai pentru anumite grupuri și pe termen scurt, ci pentru toate grupurile și pe termen lung, concluziile corespund, de obicei, cu cele impuse de bunul simț. Unei persoane nefamiliarizate cu literatura economică semidoctă care prevalează astăzi nu-i va veni ideea să susțină că este bine să avem ferestre sparte și orașe distruse; că promovarea proiectelor publice inutile înseamnă și altceva decât o risipă; că este periculos să lași cohorte de oameni să cerșească de lucru; că mașinile care produc bogăție și economisesc forța de muncă trebuie urâte; că obstrucționarea producției și a consumului liber cresc bogăția națiunii; că o națiune se îmbogățește forțând alte națiuni să îi cumpere produsele la un preț mai mic decât costul lor de producție; că a economisi este o prostie sau un lucru rău și că risipa aduce prosperitate.

„Ceea ce reprezintă prudență în comportamentul fiecărei familii”, a spus Adam Smith, replicând cu un bun simț extraordinar sofiștilor din vremea lui „poate cu greu să fie numită o nebunie în comportamentul unei națiuni.” Dar persoanele superficiale se pierd în complicații. Acești oameni nu-și reexaminează gândirea nici măcar atunci când ajung la concluzii care sunt evident absurde. Cititorul, în funcție de părerile sale, poate accepta sau nu aforismul lui Bacon: „Puțină filosofie înclină mintea omului spre ateism, dar adâncirea ideilor filosofice îi duce la îmbrățișarea religiei.” În orice caz, o cunoaștere redusă a științelor economice poate conduce cu ușurință la concluziile paradoxale pe care le-am analizat, în timp ce cunoașterea aprofundată a științelor economice îi readuce omului bunul simț. Căci profunzimea științei economice constă în căutarea tuturor consecințelor unei politici și nu în luarea în considerare numai a acelor consecințe care sunt evidente la prima vedere.

3

De asemenea, de-a lungul studiului nostru, am redescoperit un vechi prieten. Acesta este Omul Uitat al lui William Graham Sumner. Cititorul își amintește, poate, că în eseul lui Sumner, care a apărut în 1883:

> Imediat ce A observă ceva ce i se pare greșit și care-l afectează pe X, A vorbește cu B, și A și B propun adoptarea unei legi care să repare răul și să-l ajute pe X. Legea lor va prescrie, de regulă, ce trebuie să facă C pentru a-l ajuta pe X sau, în cel mai bun caz, ce vor trebui să facă A, B și C pentru a-l ajuta pe X.
>
> ... Ceea ce vreau să fac este să mă ocup de C... Îl numesc Omul Uitat. Este cel la care nu se gândește nimeni niciodată. El este victima reformatorului, a speculantului social și a filantropului și sper să vă demonstrez că el merită atenția voastră atât pentru caracterul său, cât și pentru nenumăratele poveri pe care trebuie să le ducă.

Este o ironie a istoriei că atunci când această expresie, Omul Uitat, a fost readusă în atenție în anii ’30 i s-a aplicat nu lui C, ci lui X; și C, căruia i se cerea să sprijine și mai mulți X, era din ce în ce mai uitat. C este Omul Uitat, care trebuie întotdeauna să aline „suferința” politicienilor plătind pentru generozitatea lor.

4

Trecerea în revistă a concluziilor noastre nu ar fi completă dacă, înainte de a le epuiza, n-am observa că eroarea fundamentală de care ne-am ocupat apare sistematic. De fapt, ea reprezintă un rezultat aproape inevitabil al diviziunii muncii.

Într-o comunitate primitivă, înainte de apariţia diviziunii muncii, un om muncește doar pentru sine sau pentru familia sa. El consumă ceea ce produce. Există o conexiune directă și imediată între ceea ce produce și satisfacțiile sale.

Dar când s-a instaurat o diviziune a muncii, această conexiune încetează să mai existe. Eu nu produc toate bunurile pe care le consum, ci poate doar unul dintre ele. Cu venitul pe care îl obţin din producerea acestui bun sau din prestarea acestui serviciu, le cumpăr pe toate celelalte care îmi sunt necesare. Doresc ca prețul tuturor produselor pe care le cumpăr să fie mic, dar este în interesul meu ca prețul produselor mele să fie cât mai mare. De aceea, doresc să constat o abundență a tuturor celorlalte produse și este în interesul meu ca oferta pe piață pentru bunul pe care îl produc eu să fie cât mai redusă. Cu cât este mai redusă oferta pentru produsul meu în comparație cu celelalte, cu atât voi obține un venit mai mare.

Asta nu înseamnă că îmi voi reduce eforturile sau producția. De fapt, dacă eu sunt doar unul dintre mulții producători și furnizori ai acelui bun sau serviciu, în condițiile existenței liberei concurențe, această reducere nu mă avantajează. Din contră, dacă sunt cultivator de grâu, să zicem, vreau ca recolta mea să fie cât mai mare. Dar dacă mă preocupă bunăstarea mea materială și nu am niciun scrupul, doresc ca producția tuturor *celorlalți* cultivatori de grâu să fie *cât mai mică;* pentru că eu doresc o penurie de grâu (și de orice alt produs care ar putea să-l înlocuiască) astfel încât recolta mea să pretindă cel mai înalt preț posibil.

În mod obișnuit, aceste sentimente egoiste nu au nicio influență asupra producției de grâu. Oriunde există concurență, fiecare producător este forțat, de fapt, să depună cele mai mari eforturi pentru a obține cea mai mare producție de grâu posibilă pe terenul său. Astfel, interesul propriu (care, din fericire sau din păcate, este mai puternic decât altruismul) este pus în slujba obținerii producției maxime.

În cazul în care cultivatorii de grâu sau orice alt grup de producători se pot alia pentru a elimina concurența și dacă guvernul încurajează sau permite o astfel de tendință, atunci se schimbă situația. Cultivatorii de grâu pot fi capabili să convingă guvernul – sau, mai bine, o organizație mondială – să îi oblige pe toți cultivatorii să reducă proporțional suprafața cultivată cu grâu. Astfel vor determina o penurie de grâu și vor crește prețul acestuia și, în cazul în care creșterea prețului pe unitatea de măsură este proporțional mai mare decât scăderea producției, ceea ce, de altfel, este posibil, cultivatorilor de grâu pe ansamblu li s-ar îmbunătăți situația. Ei vor obține venituri mai mari, vor putea să cumpere cantități mai mari din orice altceva. Tuturor celorlalți le va fi mai rău, pentru că, dacă toate celelalte condiții nu se schimbă, ei vor trebui să dea o cantitate mai mare din ceea ce produc pentru a obține o cantitate mai mică de grâu. Prin urmare, națiunea, pe ansamblu, va fi cu atât mai săracă. Va fi mai săracă cu cantitatea de grâu care nu a fost cultivată.

Dar cei ce îi au în vedere doar pe cultivatorii de grâu vor vedea aici doar un câștig, nu însă și pierderea mult mai mare. Iar acest lucru va fi valabil în orice alt domeniu. Dacă datorită unor condiții meteorologice deosebite crește brusc recolta de portocale, vor beneficia toți consumatorii. Lumea se va îmbogăți cu acele portocale produse în plus. Același lucru îi poate sărăci însă pe cultivatorii de portocale dacă oferta sporită de portocale nu contracarează efectul produs de prețul redus al portocalelor. Bineînțeles, dacă în astfel de condiții recolta mea nu este mai mare decât în ceilalți ani, atunci eu voi pierde cu siguranță datorită scăderii prețului portocalelor, scădere determinată de abundența de portocale.

{i ceea ce se aplică modificărilor ofertei se aplică și modificărilor cererii, indiferent dacă acestea au fost cauzate de noi invenții sau de schimbări de gusturi. O mașină nouă de cules bumbac, deși ar reduce costul lenjeriei de bumbac și al cămășilor pentru toată lumea și ar crește bunăstarea generală, ar implica și angajarea unui număr mai mic de culegători de bumbac. O mașină nouă care țese într-un timp mai redus o pânză de o calitate superioară va face ca mii de mașini să devină uzate moral și va determina pierderea unei părți din valoarea capitalului investit în ele, făcându-i astfel mai săraci pe proprietarii lor. Dezvoltarea energiei

nucleare, deși poate oferi avantaje mari omenirii, este atacată de proprietarii minelor de cărbuni și ai puțurilor de petrol.

Așa cum nu există îmbunătățiri tehnice care să nu afecteze pe cineva, tot așa nu există nici modificări în gusturi sau în morală care să nu-i afecteze pe ceilalți. O creștere a sobrietății va scoate din afacere mii de barmani. O scădere a interesului pentru jocurile de noroc îi va forța pe crupieri să-și caute alte ocupații mai productive. O creștere a castității masculine va ruina cea mai veche profesie din lume.

Dar de îmbunătățirea moralei nu vor fi afectați doar cei care-și bazează activitatea pe exploatarea viciilor oamenilor. Printre cei care vor suferi cel mai mult se vor număra cu siguranță aceia care se ocupă de îmbunătățirea moralei. Predicatorii nu vor mai avea de ce să se plângă; reformatorii își vor pierde cauzele; cererea pentru ajutorul oferit de ei va scădea. Dacă n-ar exista infractori, am avea nevoie de mai puțini avocați, judecători și pompieri, n-am avea nevoie de gardieni, lăcătuși și nici de polițiști (cu excepția agenților de circulație).

Într-un sistem în care funcționează diviziunea muncii, cu greu ne putem imagina că satisfacerea într-o măsură crescută a unei nevoi nu ar afecta, cel puțin temporar, pe unii dintre cei care au făcut investiții sau au făcut eforturi mari de a se califica special pentru a satisface acea nevoie. Dacă s-ar înregistra un progres în întreg ciclul, acest antagonism între interesele întregii comunități și grupurile specializate nu ar ridica nicio problemă. Dacă în anul în care producția totală de grâu a crescut recolta mea a crescut în aceeași proporție, dacă recolta de portocale și toate celelalte produse agricole au crescut în mod corespunzător și dacă producția industrială a crescut astfel încât costul de producție să se mențină la un nivel corespunzător, atunci eu, în calitatea mea de cultivator de grâu, nu voi avea de suferit de pe urma creșterii generale a producției de grâu. Prețul unitar al grâului s-ar putea să scadă. Suma totală pe care am obținut-o din producția mea crescută ar putea de asemenea să scadă. Dar dacă și eu aș putea, datorită sporirii ofertei, să cumpăr la un preț mai mic produsele tuturor celorlalți, atunci n-aș avea de ce să mă plâng. Dacă prețurile tuturor produselor au scăzut în aceeași proporție în care a scăzut prețul grâului meu, eu ar trebui, de fapt, s-o duc mai bine, proporțional cu creșterea recoltei mele; în mod similar, și ceilalți ar beneficia de oferta sporită de bunuri și servicii.

Dar progresul economic nu s-a manifestat și nu se va manifesta niciodată în această manieră uniformă. Diversele ramuri evoluează diferit în timp. {i dacă oferta produsului la realizarea căruia eu particip direct crește brusc, sau dacă o descoperire sau o invenție face ca ceea ce produc eu să nu mai fie necesar, atunci câștigul celorlalți reprezintă o tragedie pentru mine și pentru grupul productiv căruia îi aparțin.

De obicei, ceea ce frapează chiar și observatorul dezinteresat nu este câștigul difuz rezultat de pe urma creșterii ofertei sau a unei descoperiri științifice, ci pierderea concentrată. Faptul că există cafea mai multă și mai ieftină pentru toată lumea se trece cu vederea; în schimb, se spune doar că unii cultivatori de cafea nu pot supraviețui datorită prețului foarte scăzut. Se omite creșterea producției de pantofi la un cost mai mic prin introducerea unei mașini noi; ceea ce se observă este concedierea unui grup de bărbați și femei. Este bine – de fapt esențial pentru înțelegerea problemei – să se recunoască greutățile prin care trece acest grup de bărbați și femei, să li se acorde înțelegere și să se studieze dacă o parte din câștigurile aduse de acest progres nu poate fi folosită pentru a ajuta victimele să-și găsească un rol productiv în altă parte.

Dar niciodată nu va fi o soluție reducerea arbitrară a ofertei, împiedicarea descoperirilor științifice și a invențiilor sau sprijinirea oamenilor pentru a realiza un serviciu care și-a pierdut valoarea. Cu toate acestea, lumea a încercat să o facă în mod repetat, introducând taxe vamale protecționiste, distrugând echipamente, arzând cafea, utilizând mii de planuri restrictive. Aceasta este doctrina nesănătoasă a bogăției prin lipsuri.

Această doctrină poate fi, din nefericire, viabilă permanent doar pentru grupuri izolate de producători, dacă aceștia pot să mențină o ofertă scăzută a bunurilor produse de ei, în timp ce toate celelalte bunuri de care au nevoie și pe care le cumpără sunt oferite din abundență. Dar această doctrină nu este bună pentru societate în ansamblu. Nu poate fi aplicată universal, pentru că aplicarea ar însemna sinucidere economică.

Aceasta este lecția noastră de economie în forma ei cea mai generală. Multe lucruri ce par adevărate atunci când studiem un singur grup economic se dovedesc iluzii când se iau în considerare interesele tuturor, fie că sunt producători, fie că sunt consumatori.

A vedea problema în ansamblu și nu pe fragmente, acesta este scopul științei economice.

Partea a III-a

Capitolul XXVI

LECȚIA DUPĂ TREIZECI DE ANI

Prima ediție a acestei cărți a apărut în 1946. Acum, când scriu aceste rânduri, au trecut treizeci și doi de ani. Cât s-a învățat din lecția prezentată în paginile cărții în această perioadă?

Dacă ar fi să ne referim la politicieni, la toți cei care sunt responsabili de formularea și aplicarea politicii guvernului, practic nu s-a învățat nimic. Dimpotrivă, politicile analizate în capitolele anterioare sunt mult mai puternic înrădăcinate și mai extinse, nu numai în Statele Unite, ci practic în toate țările lumii, chiar mai mult decât erau când a apărut cartea prima oară.

Cel mai sugestiv exemplu pe care îl putem lua este inflația. Aceasta nu este o politică impusă doar de dragul ei, ci un rezultat inevitabil al celor mai multe politici intervenționiste. Ea reprezintă astăzi simbolul universal al intervenției guvernului în toate domeniile.

Ediția din 1946 a explicat consecințele inflației, deși atunci inflația era mult mai blândă comparativ cu cea din zilele noastre. Este adevărat că, deși cheltuielile guvernului federal au fost în 1926 mai mici de 3 miliarde $ și s-a înregistrat un surplus, în anul 1946 cheltuielile s-au ridicat la 55 miliarde $ și s-a înregistrat un deficit de 16 miliarde. Totuși, în anul fiscal 1947, odată cu sfârșitul războiului, cheltuielile au scăzut la 35 miliarde $ și s-a înregistrat un surplus de 4 miliarde $. Oricum, în anul fiscal 1978, cheltuielile s-au ridicat la 451 miliarde $, iar deficitul a fost de 49 miliarde $.

Toate acestea au fost însoțite de o creștere enormă a cantității de bani – de la 113 miliarde $ în depozite la vedere, plus numerar în circulație în afara băncilor în 1947, la 357 miliarde $ în august 1978. Cu alte cuvinte, oferta de bani a crescut de mai mult de trei ori în această perioadă.

Efectul acestei creșteri a cantității de bani a fost creșterea dramatică a prețurilor. Indicele prețurilor de consum era în 1946 de 58,5. În septembrie 1978 era 199,3. Prețurile au crescut de peste trei ori.

Politica inflației este, după cum am spus, impusă parțial doar de dragul ei. La peste patruzeci de ani de la publicarea cărții *General Theory* a lui John Maynard Keynes și la peste douăzeci de ani de la discreditarea cărții de către analiști și de experiența practică, mulți dintre politicienii noștri continuă să recomande extinderea deficitului bugetar pentru reducerea șomajului. Ironia este că ei fac această recomandare în condițiile în care din ultimii patruzeci și opt de ani, în patruzeci și unu de ani s-a înregistrat un deficit al bugetului, iar acest deficit a atins valoarea de 50 miliarde $ pe an. O și mai mare ironie este că, nefiind mulțumiți cu promovarea acestor politici dezastruoase în țara lor, oficialitățile americane au mustrat aspru alte țări, mai ales Germania și Japonia, că nu promovează aceste politici „expansioniste”. Aceasta seamănă mult cu vulpea lui Esop, care atunci când și-a pierdut coada le-a îndemnat pe toate celelalte vulpi să și le taie pe ale lor.

Unul dintre cele mai dezastruoase rezultate ale politicii economice bazate pe miturile lui Keynes este nu numai că duce la o inflație din ce în ce mai mare, dar mai ales distrage sistematic atenția de la cauzele reale ale șomajului, respectiv salariile excesive impuse de sindicate, legile care stabilesc nivelul minim al salariilor, asistență excesivă și prelungită pentru șomeri și ajutoare de șomaj mult prea generoase.

Inflația, deși parțial provocată în mod deliberat, reprezintă astăzi principala consecință a altor intervenții ale guvernului în economie. Este, pe scurt, consecința Statului Redistribuirii, consecința tuturor politicilor prin care se iau bani de la Petru ca să i se dea de pomană lui Pavel.

Ne-ar fi ușor să urmărim acest proces și efectele sale dezastruoase dacă am face-o utilizând doar un singur indicator – cum a fi venitul anual garantat, care a fost propus și luat cu seriozitate în discuție de către comitetele Congresului la începutul anilor ’70. Această propunere consta în impozitarea mai fermă și consecventă a tuturor veniturilor ce se situau deasupra mediei și de a distribui sumele astfel obținute celor care trăiesc sub un așa-numit prag de sărăcie, în vederea asigurării unui venit pentru aceștia, fie că erau sau nu dispuși să muncească, venit care să „le permită un trai demn”. Cu greu ar putea fi imaginat un plan care să descurajeze mai tare munca și eventual să-i sărăcească pe toți.

Dar în loc de a adopta această unică măsură care să aducă ruina dintr-o mişcare, guvernul nostru a preferat să elaboreze o sută de legi al căror efect să fie o redistribuire pe criterii selective. Aceste măsuri pot scăpa din vedere întregi grupuri cu adevărat nevoiaşe; pe de altă parte, însă, pot revărsa asupra altor grupuri o varietate de beneficii, subvenţii şi alte înlesniri. Printre aceste beneficii se numără asistenţă socială, diverse tipuri de asistenţă medicală (Medicare, Medicaid), asigurări de şomaj, bonuri de hrană, avantaje pentru veterani, subvenţii agricole, construcţii de case şi chirii subvenţionate, ajutor pentru familiile cu copii handicapaţi precum şi asistenţă directă de toate felurile, inclusiv ajutor pentru persoanele în vârstă, pentru orbi şi pentru handicapaţi. Guvernul federal a estimat că pentru aceste din urmă categorii a oferit ajutor guvernamental unui număr de peste 4 milioane de persoane – fără a lua în calcul şi asistenţa oferită de primării şi de fiecare stat în parte. Recent, un autor a numărat şi a examinat nici mai mult nici mai puţin decât patruzeci şi patru de programe de ajutoare pentru creşterea bunăstării. Cheltuielile guvernamentale în acest domeniu au fost, în 1976, de 187 miliarde $. Creşterea medie corespunzătoare acestor programe pe perioada 1971-1975 a fost de 25% pe an, de 2,5 ori mai mare decât rata de creştere a produsului naţional brut estimat pentru aceeaşi perioadă. Cheltuielile propuse pentru 1979 erau de peste 250 miliarde $. Într-un mod asemănător extraordinarei dezvoltări a acestor cheltuieli de ajutorare s-a dezvoltat o „industrie naţională" a bunăstării care se compunea, în 1978, din 5 milioane de muncitori angajaţi de stat sau de particulari care distribuiau bani şi servicii unui număr de 50 de milioane de beneficiari.[10]

Aproape toate celelalte ţări occidentale au programe similare de ajutorare, deşi uneori acestea sunt mai integrate. Iar pentru a implementa astfel de programe au trebuit să recurgă din ce în ce mai mult la impozite draconice.

Să luăm, de exemplu, Marea Britanie. Guvernul Marii Britanii a legiferat impozite pe veniturile personale rezultate din muncă (venit „câştigat prin muncă") de până la 83% şi impozite pe veniturile rezultate din investiţii (venituri care „nu au fost câştigate prin muncă") de până la 98%. Ar trebui oare să fim surprinşi că au fost descurajate munca şi investiţiile şi, astfel, au fost descurajate profund producţia şi ocuparea forţei de muncă?

Cea mai sigură cale de a reduce gradul de ocupare a forţei de muncă o reprezintă hărţuirea patronilor. Cea mai sigură cale de a menţine scăzut nivelul salariilor o reprezintă eliminarea tuturor stimulentelor de a investi în maşini şi echipamente noi şi eficiente. Dar aceasta devine, pe zi ce trece şi din ce în ce mai mult, politica promovată de guvernele de pretutindeni.

Totuşi, impozitarea aceasta draconică nu a reuşit să furnizeze venituri suficiente care să poată ţine pasul cu cheltuielile nesăbuite făcute de guverne şi presupuse de schemele de redistribuire a veniturilor. Rezultatul a fost înregistrarea de deficite bugetare cronice din ce în ce mai mari şi, deci, inflaţie cronică crescândă în toate ţările lumii.

De treizeci de ani, Citybank din New York ţine evidenţa inflaţiei pe perioade de zece ani. Calculele se bazează pe estimările costului vieţii publicate de fiecare guvern în parte. Studiul publicat în octombrie 1977 include înregistrarea evoluţiei inflaţiei în cincizeci de ţări. Aceste cifre arată că în 1976, de exemplu, marca vest-germană – care stătea cel mai bine – îşi pierduse 35% din puterea de cumpărare în ultimii zece ani; francul elveţian pierduse 40%, dolarul american 43%, francul francez 50%, yenul japonez 57%, coroana suedeză 47%, lira italiană 56% iar lira britanică 61%. În ceea ce priveşte America Latină, cruizero brazilian îşi pierduse 89% din valoare, iar pesosul uruguayan, cel chilian şi cel argentinian pierduseră peste 99% din valoare.

Când se compară cu anul anterior sau cu nivelul înregistrat cu doi ani în urmă, deprecierea monedelor pare a fi mai moderată; dolarul american se depreciase în 1977 cu o rată anuală de 6%, francul francez cu 8,6%, yenul japonez cu 9,1%, coroana suedeză cu 9,5%, lira engleză cu 14,5%, lira italiană cu 15,7% şi peseta spaniolă cu 17,5%. În ce priveşte ţările Americii Latine, moneda braziliană se deprecia *anual* cu 30,8%, cea uruguayană cu 35,5%, cea chiliană cu 53,9% iar cea argentiniană cu 65,7%.

Îl las pe cititor să-şi imagineze haosul pe care-l produceau aceste rate de depreciere în economiile ţărilor respective şi suferinţele pe care le îndurau milioanele de locuitori ale acestora.

După cum am arătat, aceste rate ale inflaţiei, ele însele cauză a atâtor suferinţe, au fost, în mare parte, consecinţe ale altor intervenţii ale guvernelor în economie. Practic, toate aceste intervenţii ilustrează şi

[10] Charles D. Hobbs, *The Welfare Industry*, 1978, Washington, D.C.: Heritage Foundation.

subliniază involuntar concluzia acestei cărți. Toate aceste politici s-au bazat pe intenția de a oferi unele beneficii imediate unui anumit grup. Promotorii acestor politici nu și-au dat seama care vor fi consecințele lor secundare, respectiv efectele acestor intervenții pe termen lung asupra tuturor.

Pe scurt, în ceea ce-i privește pe politicieni, ideile pe care a încercat această carte să le difuzeze cu mai mult de treizeci de ani în urmă se pare că nu au găsit ecou nicăieri.

Dacă trecem în revistă toate capitolele acestei cărți, constatăm că, practic, se continuă aplicarea acelorași politici ca și la momentul primei editări a cărții, dar acum cu o și mai mare obstinație. Guvernele de pretutindeni încearcă încă să rezolve problema șomajului prin lucrări publice, șomaj care este tocmai o consecință a politicilor promovate de ele. Legiferează impozite mai mari ca oricând. Continuă să recomande expansiunea creditelor. Majoritatea lor își stabilesc ca scop final „ocuparea deplină a forței de muncă”. Continuă să impună cote de import și tarife vamale protecționiste. Încearcă să crească exporturile depreciindu-și în continuare moneda. Fermierii mai fac încă „greve” pentru obținerea de „prețuri paritare”. Guvernele continuă să încurajeze unele industrii neprofitabile. Fac încă eforturi pentru a „stabiliza” prețurile anumitor bunuri de consum.

Crescând prețurile bunurilor de consum ca urmare a deprecierii monedelor lor, guvernele continuă să îi învinuiască de existența acestor prețuri ridicate pe producătorii particulari, pe vânzători și pe „profitori”. Impun limitări ale prețurilor petrolului și gazelor naturale pentru a descuraja efectuarea de noi prospecțiuni exact când acestea sunt mai necesare sau apelează la fixarea sau „controlul general” al salariilor și prețurilor. Continuă să practice controlul chiriilor, în ciuda dezastrului evident pe care această măsură l-a cauzat. Nu numai că perpetuează legi ale salariului minim, dar îi tot cresc nivelul, cu tot șomajul cronic pe care îl cauzează. Continuă să emită legi care oferă privilegii speciale și imunități sindicatelor; să oblige muncitorii să devină sindicaliști; să tolereze pichetele și alte forme de coerciție și să-i forțeze pe patroni să „negocieze cu bună-credință” cu astfel de sindicate – adică să facă cel puțin unele concesii la cererile acestora. Intenția tuturor acestor măsuri este de a „ajuta forța de muncă”. Dar rezultatul nu este altul decât continuarea, prelungirea și adâncirea șomajului și reducerea, pe ansamblu, a salariilor.

Cea mai mare parte a politicienilor continuă să ignore necesitatea obținerii de profituri, să supraestimeze nivelul mediu al acestora, să denunțe profituri anormale peste tot, să le impoziteze în mod excesiv și uneori chiar să deplângă existența profiturilor.

Mentalitatea anticapitalistă pare să fie astăzi mai înrădăcinată ca niciodată. Ori de câte ori se înregistrează un declin al afacerilor, politicienii de azi consideră că principala cauză ar fi reprezentată de „cheltuielile insuficiente pentru consum”.

Concomitent cu încurajarea de a cheltui cât mai mult pentru consum, ei ridică stavile și penalități în calea economisirii și investițiilor. Metoda de bază prin care fac acest lucru este, astăzi, după cum am văzut deja, promovarea sau accelerarea inflației. Rezultatul este că azi, pentru prima dată în istorie, nicio națiune nu folosește etalonul monetar „metalic” și practic toate guvernele își păcălesc poporul tipărind bani de hârtie care sunt supuși deprecierii cronice.

Tot în acest sens vă propun să examinăm tendința care se manifestă în prezent nu numai în Statele Unite, ci și în alte țări, și anume aceea de a scăpa de sub control programele sociale. Am aruncat deja o privire asupra imaginii de ansamblu, dar să studiem mai în amănunt un exemplu sugestiv – asistența socială în Statele Unite.

Legea asistenței sociale în forma sa inițială a fost votată în 1935. Teoria care a stat la baza emiterii sale a fost aceea că oamenii nu economiseau suficient de mult în timpul vieții productive și, astfel, când ajungeau prea bătrâni ca să mai lucreze, se găseau în poziția de a nu avea resurse de trai. S-a considerat că această problemă putea fi rezolvată dacă ar fi fost obligați să se asigure, iar patronii erau și ei obligați să contribuie cu jumătate din prima de asigurare, astfel încât muncitorii să poată să înceteze să mai muncească atunci când ajungeau la vârsta de șaizeci și cinci de ani sau mai mult. Asistența socială urma să fie un plan de asigurări complet autofinanțat, bazat pe principii stricte de actualizare. Urma să fie constituit un fond suficient de mare din care să se poată plăti cererile viitoare.

Acest sistem nu a fost însă realizat practic. Fondul de rezervă exista pe hârtie. Guvernul a utilizat sumele primite din taxele plătite de muncitori pentru asistență socială fie pentru cheltuieli curente, fie pentru a plăti beneficii speciale. Începând cu 1975, plățile curente de asigurări au devenit mai mari decât veniturile rezultate din taxe.

Apoi, Congresul, practic în fiecare sesiune, a găsit căi de a crește sumele plătite ca asistență socială și de a adăuga noi forme de „asigurare socială”. După cum spunea un comentator în 1965, la puțin timp după instituirea asigurării medicale Medicare: „În fiecare din ultimii șapte ani electorali au fost instituite noi îndulciri ale asistenței sociale.”

Pe măsură ce a crescut inflația, beneficiile plătite de asistența socială au fost crescute într-un ritm care a depășit cu mult creșterea investiției. Politica tipică a fost de a oferi beneficii în prezent și de a împinge costurile în viitor. Totuși, acel viitor a sosit; și, din nou, la fiecare câțiva ani, Congresul a trebuit să crească impozitele percepute atât muncitorilor, cât și proprietarilor.

Nu doar că rata de impozitare a sporit, dar a crescut continuu și fracțiunea din salariu care se impozitează (baza de impozitare). Conform legii din 1935, se impozitau numai primii 3.000 $. Procentele de impozitare inițiale erau foarte scăzute. Dar între 1965 și 1977, de exemplu, impozitul pentru asistență socială a crescut de la 4,4% pentru primii 6.600 $ venituri din muncă (percepuți atât salariatului cât și patronului) la un impozit global de 11,7% pe primii 16.500 $. (Între anii 1960 și 1977, impozitul total anual a crescut cu 572% sau cu 12% pe an, iar pentru viitor se prevede o creștere și mai mare.)

La începutul anului 1977, datoriile fără acoperire ale programului de asigurări sociale erau estimate oficial la 4,1 *trilioane* dolari.

Nimeni nu poate spune astăzi dacă asistența socială este într-adevăr un program de asigurare sau doar un sistem de ajutorare foarte complicat. Cea mai mare parte a celor care beneficiază de aceasta sunt asigurați că și-au „câștigat” și că și-au „plătit” beneficiile pe care le primesc. Cu toate acestea, nicio companie particulară nu și-ar fi putut permite să plătească aceste beneficii din „primele” efectiv plătite. Cât privește anul 1978, când muncitorii cu salarii mici ieșeau la pensie, sumele primite lunar reprezentau 60% din ce câștigau muncind. Muncitorii cu venituri medii primesc 45%. Pentru cei cu salarii extraordinar de mari, procentul scade la 10 sau 5%. Dacă asistența socială este concepută ca un sistem de ajutorare este, oricum, un sistem ciudat, din care beneficiază tot cei care au câștigat cele mai mari salarii.

Cu toate acestea, asistența socială este încă sacrosanctă. Toți congresmenii consideră că ar fi curată sinucidere politică propunerea de a elimina sau de a reduce nu numai asistența socială oferită în prezent, ci chiar și pe cea promisă pentru viitor. Sistemul american de asistență socială trebuie să apară astăzi ca un avertisment serios privind tendința oricărui program de ajutorare, de redistribuire sau de „asigurare” ca, odată introdus, să scape complet de sub control.

Pe scurt, principala problemă cu care ne confruntăm astăzi nu este de natură economică ci politică. Economiștii serioși sunt de acord asupra a ceea ce trebuie întreprins. Practic, toate încercările guvernelor de a redistribui bogăția și veniturile tind să reducă stimulentele pentru producție și să ducă la sărăcie generalizată. Este datoria guvernului să creeze și să impună un cadru legal care să interzică politica forței și frauda. Dar guvernul trebuie să se abțină de la intervenții concrete în sfera economică. Principala funcție economică a guvernului este de a menține și de a încuraja o piață liberă. Când Alexandru cel Mare l-a vizitat pe Diogene și l-a întrebat dacă poate face ceva pentru el, se spune că Diogene ar fi replicat: „Da, să te dai puțin la o parte ca să mă pot bucura de soare.” Orice cetățean este îndreptățit să ceară un asemenea lucru guvernului său.

Imaginea este întunecată, dar nu lipsită de speranță. Ici-colo se pot vedea spărturi în nori. Oamenii își dau din ce în ce mai mult seama că guvernul nu le poate oferi nimic fără ca mai înainte să fi luat de la altcineva – sau chiar de la ei înșiși. Înlesniri sporite pentru un anumit grup înseamnă impozite mai mari sau creșteri ale deficitelor bugetare și inflație. Iar în final, inflația dezorganizează producția și o îndreaptă într-o direcție greșită. Chiar și câțiva politicieni au început să realizeze acest lucru, iar unii dintre ei au avut și curajul să facă afirmații deschise.

În plus, au apărut semne că se produc reorientări doctrinare. Adepții lui Keynes și ai New Deal-ului par să fie într-o mișcare lentă de retragere. Se aud din ce în ce mai tare și mai clar vocile conservatorilor, liberalilor și ale altor apărători ai întreprinderii libere. Iar numărul lor continuă să crească. În rândul tinerilor se înregistrează o creștere a numărului discipolilor {colii austriece de economie.

Există o speranță întemeiată că politica publică se va modifica înainte ca răul făcut de măsurile și tendințele actuale să devină ireparabil.

O notă asupra cărților

Cei care doresc să continue să citească despre știința economică ar trebui să se orienteze către o lucrare de dimensiuni și dificultate medii. Nu știu să existe vreo carte care să satisfacă aceste cerințe, dar s-au tipărit câteva care, împreună, o fac. O carte excelentă (126 de pagini) este *Essentials of Economics* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education), de Faustino Balvé, care expune pe scurt principiile și politicile economice.

O carte care tratează aceleași subiecte, dar într-un spațiu mai larg (327 de pagini), este *Understanding the Dollar Crisis* de Percy L. Greaves (Belmont, Mass.: Western Islands, 1973). Bettina Bien Greaves a adunat o serie de conferințe pe teme economice în două volume numite *Free Market Economics* (Foundation for Economic Education).

Cititorul care vrea să înțeleagă și se simte pregătit pentru asta, ar fi bine să citească după aceea cartea *Human Action* de Ludwig von Mises (Chicago Contemporary Books, 1949, 1966, 907 pagini). Această carte extinde unitatea logică și precizia științei economice mai mult decât o face oricare altă lucrare anterioară. O lucrare în două volume, scrisă la treisprezece ani după apariția lucrării *Human Action*, este *Man, Economy and State* (Mission, Kan.: Sheld Andrews and McMeel, 1962, 987 pagini), al cărei autor este un fost student al lui Mises, Murray N. Rothbard. Această lucrare conține materiale originale și penetrante; expunerea este de o luciditate admirabilă, iar modul în care a fost concepută o face, din unele puncte de vedere, mai bună pentru studiu decât marea lucrare a lui Mises.

Cărți de dimensiuni reduse care tratează anumite probleme economice sunt: *Planning for Freedom* de Ludwig von Mises (South Holland, III.: Libertarian Press, 1952) și *Capitalism and Freedom* de Milton Friedman (Chicago: University of Chicago Press, 1962). Ar mai fi și un excelent pamflet scris de Murray N. Rothbard: *What Has Government Done to Our Money?* (Santa Ana, Calif.: Rampart College, 1964, 1974, 62 pagini). Autorul acestei cărți a publicat o lucrare care tratează problema serioasă a inflației, *The Inflation Crisis, and How to Resolve It* (New Rochelle, N.Y.: Arlington House, 1978). Lucrări recente care analizează ideologiile actuale și noile dezvoltări ale acestora dintr-un punct de vedere similar lucrării de față este lucrarea mea: *The Failure of the „New Economics”: An Analysis of the Keynesian Fallacies* (Arlington House, 1959); *The Road to Serfdom* (1945) de F. A. Hayek și monumentala carte a aceluiași autor: *Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960). Cartea lui Ludwig von Mises *Socialism: An Economic and Sociological Analysis* (Londra: Jonathan Cape, 1936, 1969) este cea mai devastatoare și completă critică adusă vreodată doctrinelor colectiviste.

Bineînțeles, cititorul nu trebuie să scape din vedere lucrarea lui Frédéric Bastiat *Economic Sophisms* (1844) și mai ales eseul *What Is Seen and What Is Not Seen*.

Cei care sunt interesați de studiul clasicilor economiei ar fi bine să-i studieze în ordine cronologică inversă. Astfel, îi sfătuiesc să citească în ordine: Philip Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, 1911; John Bates Clark, *The Distribution of Wealth*, 1899; Eugen von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital*, 1888; Karl Menger, *Principles of Economics*, 1871; W. Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, 1871; John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, 1848; David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, 1817; și Adam Smith, *The Wealth of Nations*, 1776.

{tiința economică se dezvoltă în multe direcții. S-au scris sute de cărți doar pe subiecte specializate cum ar fi banii și funcționarea băncilor, comerț exterior și relații financiare internaționale, impozite și finanțe publice, control guvernamental, capitalism și socialism, relații între salarii și forța de muncă, dobândă și capital, economia agriculturii, chirie, prețuri, profituri, piețe, concurență și monopol, valoare și utilitate, statistică, cicluri economice, bogăție și sărăcie, spațiu locativ, asigurări sociale, servicii publice, matematică economică, studii ale diferitelor industrii și de istorie economică. Dar nimeni nu poate să înțeleagă în fapt aceste domenii particulare dacă nu cunoaște principiile de bază ale științei economice și interconexiunile complexe dintre toți factorii economici. După ce a citit suficient de multă economie generală, atunci poate fi sigur că va găsi singur lucrările de calitate în domeniul său particular de interes.

INDEX